



**Перші збори Ділового Клубу  
на тему “Структурування бізнесу”**

**16 лютого 2012 року  
Ужгород**



# **Цілі Ділового Клубу**

- 1. Створення спільноти для обміну досвідом сучасних методів управління компанією.**
- 2. Спілкування у неформальній атмосфері.**



# **Nexia International**

- **Входить в 10-ку найбільших аудиторських та консалтингових мереж у світі.**
- **Заснована в 1971 році.**
- **528 офісів знаходиться в 110 країнах світу.**
- **Висококваліфікований персонал - понад 18 000 чоловік.**

## **Представники в Україні:**

- **Група компаній “Нексія ДК. Аудитори і Консультанти”**
- **Адвокатська компанія "Павленко і партнери"**



# План зборів

- 1. Оптимізація діяльності компанії**
- 2. Юридична структура**
- 3. Фінансові звіти, надання впевненості**
- 4. Оцінка бізнесу**



# **Оптимізація діяльності компанії**

1. Бізнес-процеси.
2. Організаційний дизайн.
3. Автоматизація діяльності.

# Системний підхід до управління компанією

Принцип проектування організаційної структури:

- «Стратегія визначає структуру» (Чандлер)
- «Підпорядкування структури процесам, а процесів - стратегії» (Остерлох)



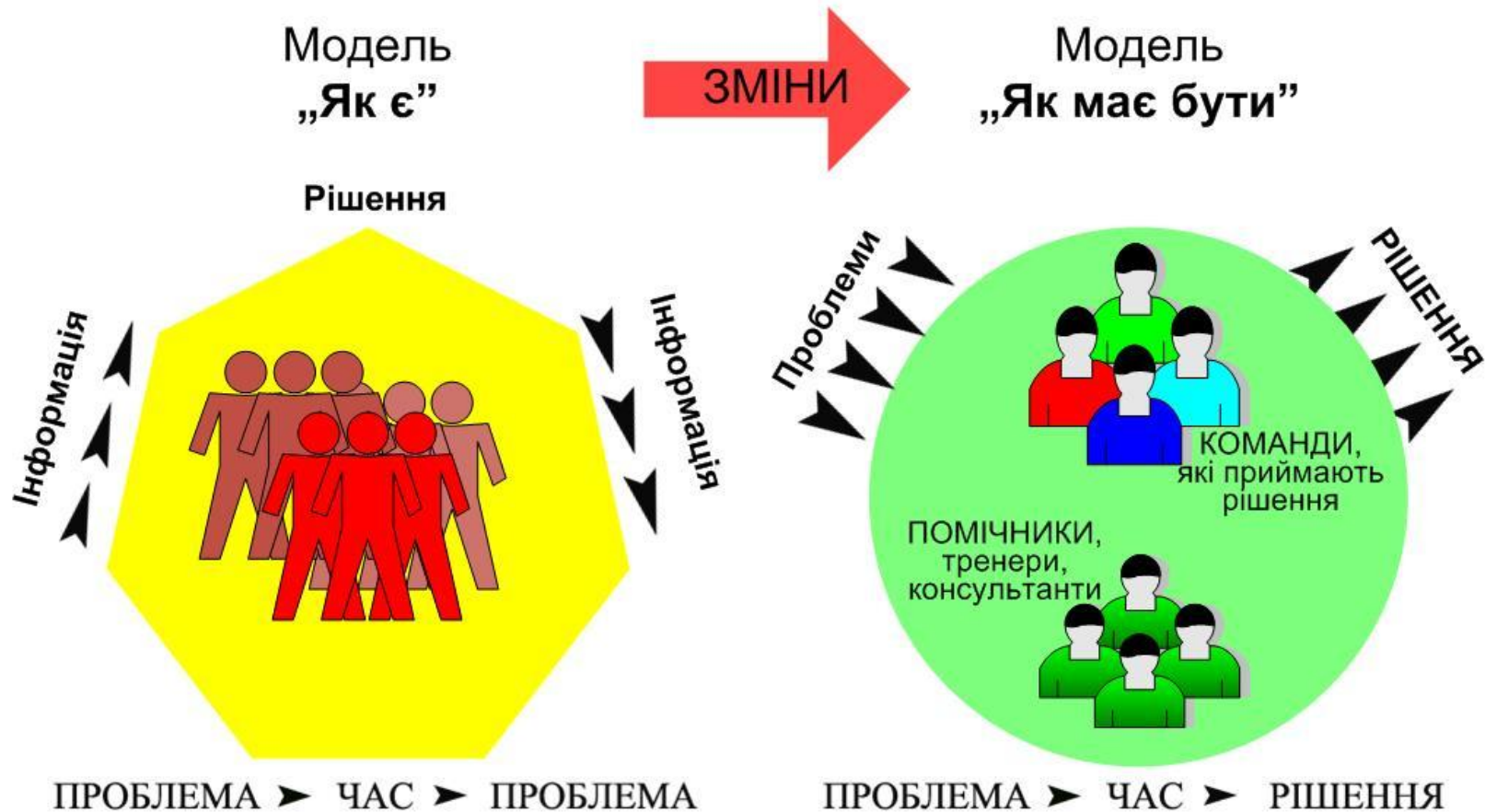
Перелік подальших заходів по впровадженню перспективної системи управління

# Оптимізація діяльності

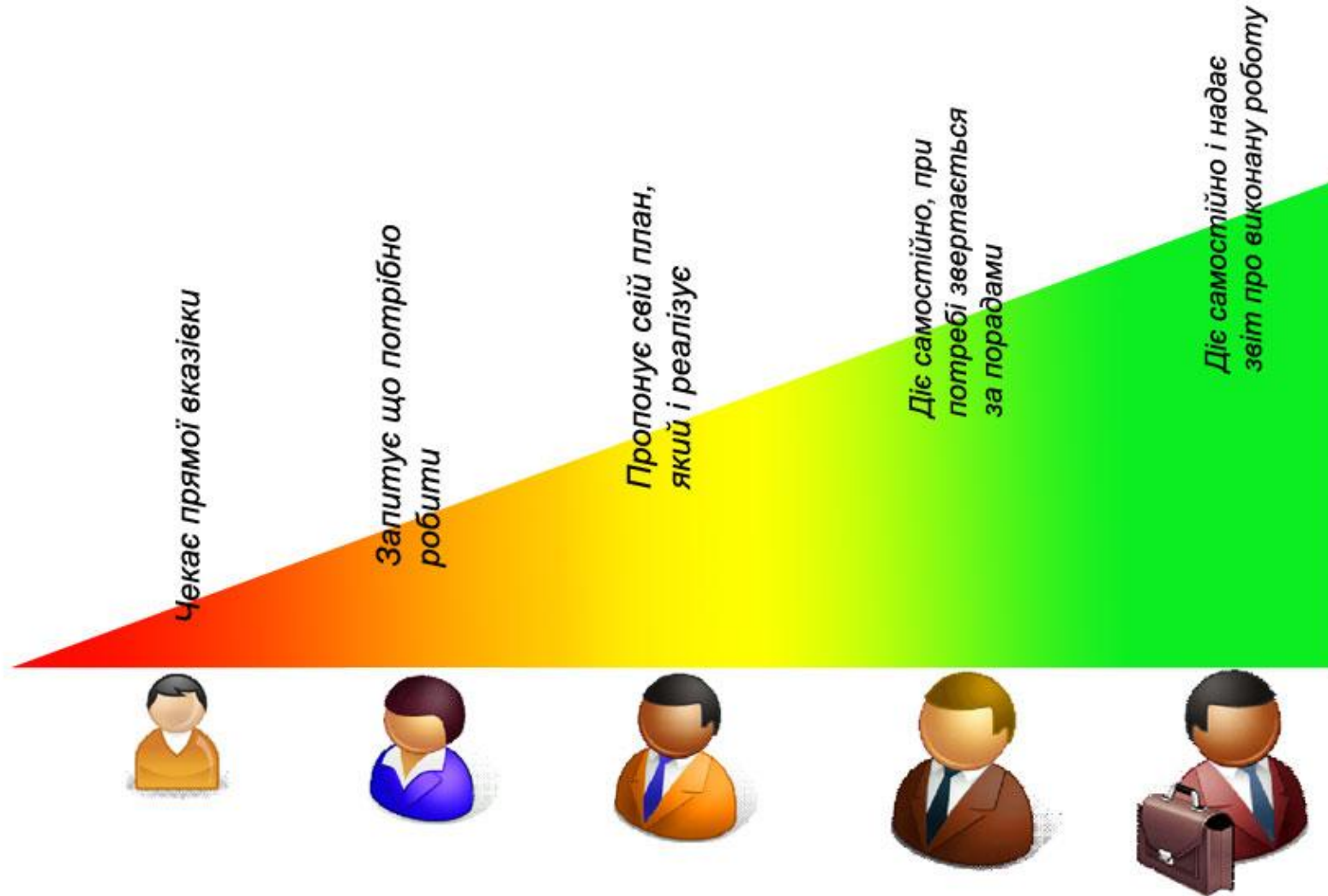
## Бізнес-процеси

Напрямки оптимізації діяльності	Рекомендації
<p>Реально БП існують, але:</p> <p>Вони фрагментовані; БП не формалізовані і не описані; Не зрозуміло хто відповідає за результат; Ніхто не відповідає за процес в цілому; Недостатньо або забагато точок контролю; ІС неефективно підтримує БП</p>	<p>Оптимізація бізнес-процесів компанії (тільки, якщо перша особа хоче змін і сама їх проводить)</p> <p>Формування ключових показників БП (Вибирайте 2 з 3)</p> <p>Підтримка впровадження автоматизованої системи (Одне без іншого немає ефекту)</p> <p>Процеси потребують постійного коригування (2-3 місяці – строк життя БП без змін)</p>

# Рішення мають приймати виконавці



# П'ять рівнів ініціативності менеджера



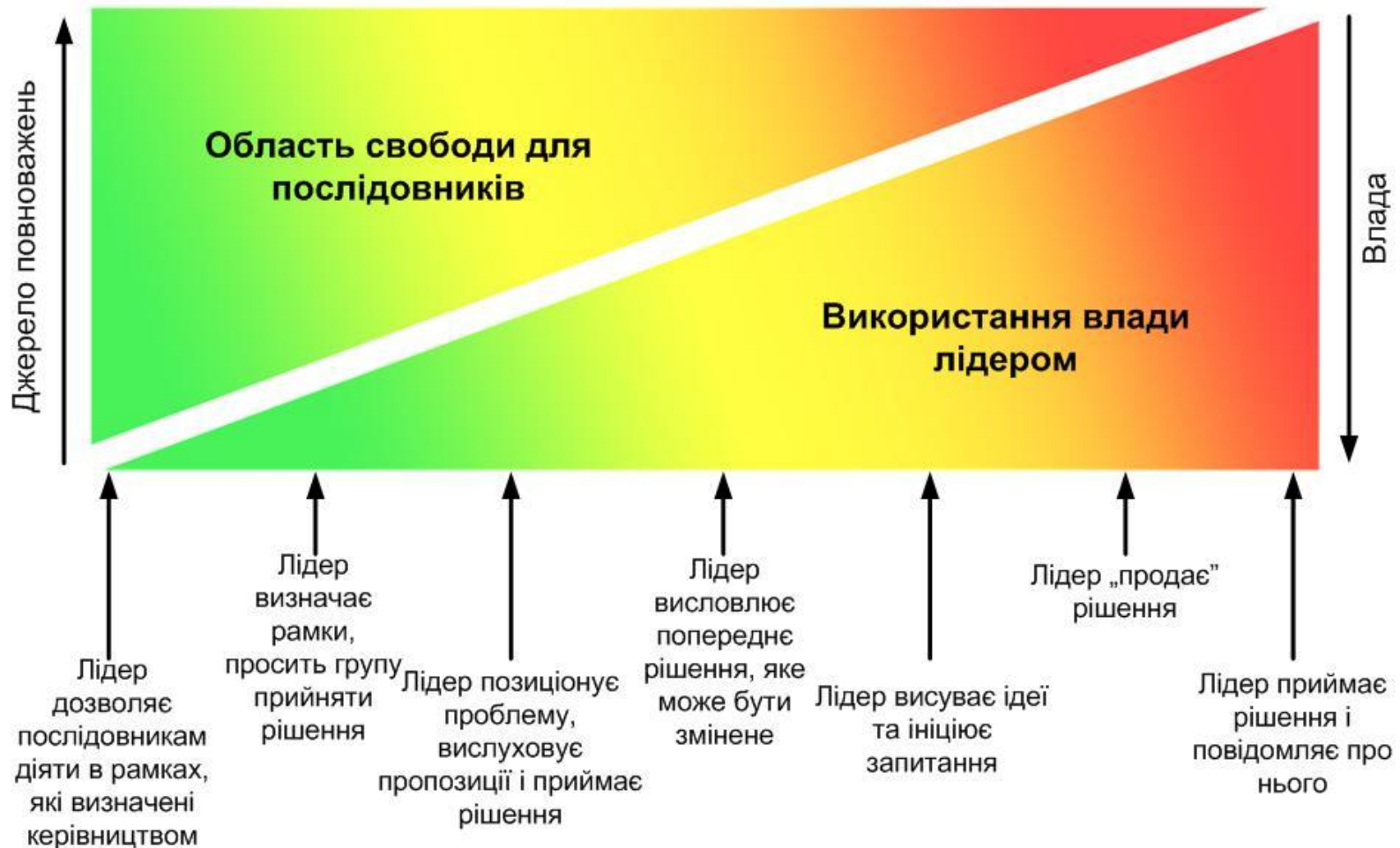
(Демократична)

(Авторитарна)

Зорієнтована на відносини

Поведінка лідера

Зорієнтована на задачу



# Оптимізація бізнес-процесів



**ЦІЛЬ**

Підвищення операційної ефективності

Підвищення клієнто-орієнтованості компанії

Скорочення тривалості бізнес-процесу

....

**Час**

□ Скорочення тривалості усіх основних бізнес-процесів:

- Усунення дублювання та повторюваності робіт
- Зменшення часу роботи виконавця
- Паралельне виконання робіт



**Якість**

□ Створювана цінність для клієнта повинна перевищувати його очікування:

- Зниження рівня помилок
- Більш високі стандарти обслуговування

**Витрати**

□ Зниження вартості усіх основних бізнес-процесів:

- Скорочення робіт, які не додають вартості і/або якості
- Зниження участі менеджерів

# Методи оптимізації бізнес-процесів

- ❑ Пошук кращих галузевих рішень
- ❑ Горизонтальне стиснення бізнес-процесу
- ❑ Нелінійний, інтеграційний процес (розробляйте варіанти)
- ❑ Орієнтація на вихідні продукти - кінцевий результат бізнес-процесу
- ❑ Доручити виконання процесу тим, хто використовує його результат
- ❑ Включити обробку інформації в реальну роботу, яка генерує цю інформацію

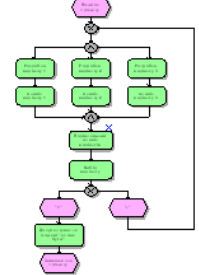
Пошук кращих галузевих рішень

№	Назва задачі	Характерні задачі
1	Співставити в діяльності різні підприємства	Стигматизація і дегібридація за даними про успіх в комерційних, соціальних, економічних заходах і т.д. Моделювання органів вищої влади на основі діяльності (багато хто готовий віддатися, знайти довіри до нас, але не готовий до цього). Станіт історичний, але, до останнього, для зменшення невпевненості тільки вказівки підприємств, коли вони створюють, пропонують і виконують ці заходи, а не інформують про виконання, який дозволяє тільки інструментально з'ясувати і т.д.
2	Привести один процес співставити з іншим підприємства	Постійний спроба довести процесів співставити історично до одного виду. Переважно це відбувається на рівні вищої адміністрації, який вибирає певний підхід.
3	Вивести з двох готових моделей бізнес-процесів	Два процеси X та Y також можуть виконувати одну і ту ж роботу. Проте вони розділені: процес X, який працює на рівні підприємства, трансформований метод координації функцій, який працює на рівні компанії.
4	Відокремити процесів	Процесів створюють, але унікально виконують процесів на рівні різних закладів і галузей, виконують, розставляють вимоги один до одного. Показує дані бізнес-процесів. Проте показує також виконання на рівні різних компаній.

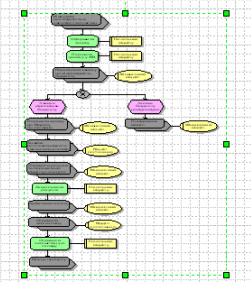


Послідовність дій

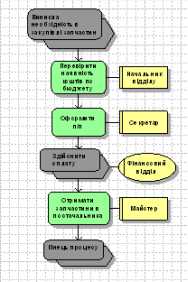
Нелінійний, інтеграційний процес (розробляйте варіанти)



Доручити виконання процесу тим, хто використовує його результат

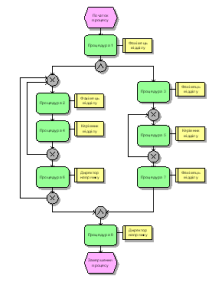


Модель процесу „як є”

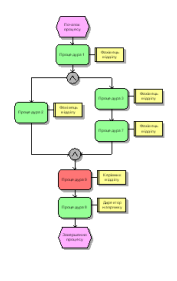


Модель процесу „як має бути”

Горизонтальне стиснення бізнес-процесу

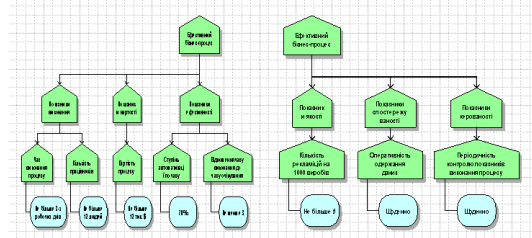


Модель процесу „як є”



Модель процесу „як має бути”

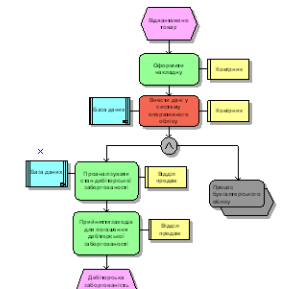
Орієнтація на вихідні продукти - кінцевий результат бізнес-процесу



Включити обробку інформації в реальну роботу, яка генерує цю інформацію



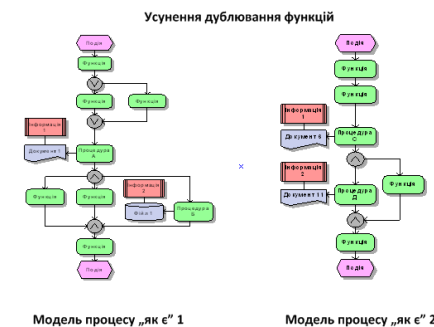
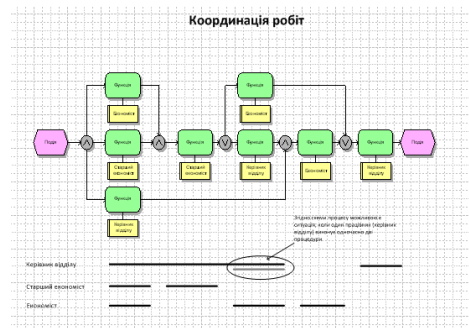
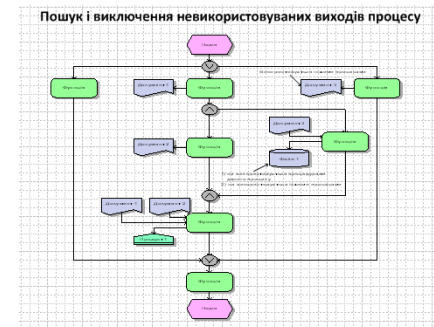
Модель процесу „як є”



Модель процесу „як має бути”

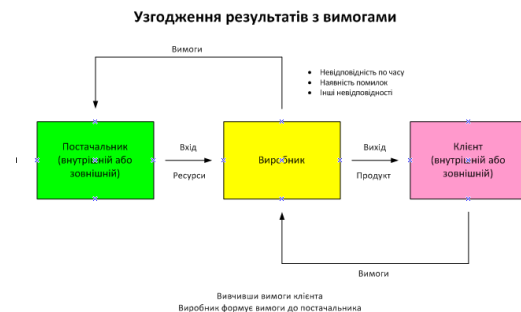
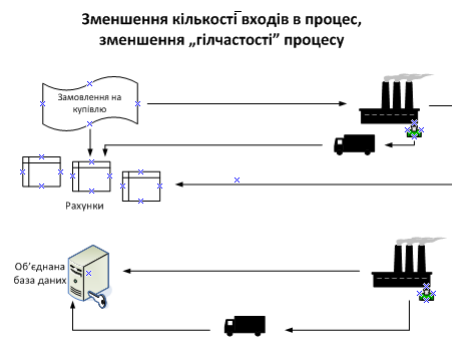
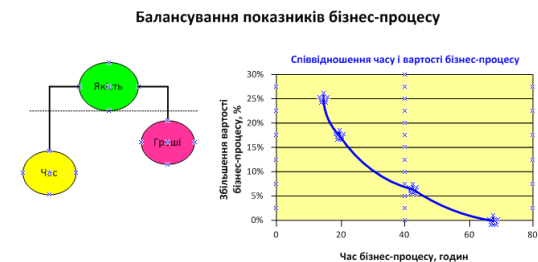
# Методи оптимізації бізнес-процесів

- Усунення розривів на функціональних стиках
- Пошук і виключення невикористовуваних виходів процесу
- Координація робіт
- Усунення дублювання функцій
- Метод від супротивного
- Доведення до абсурду
- Здоровий глузд
- Пошук проблемного/ критичного місця у процесі (ланцюжку процесів)**



# Методи оптимізації бізнес-процесів

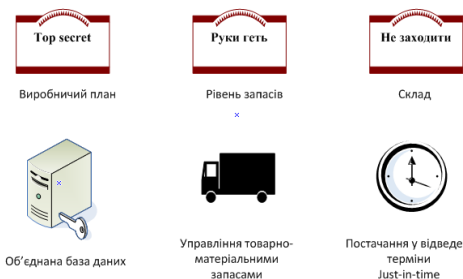
- ❑ Аналіз методом 5 запитань
- ❑ Скорочення тривалості бізнес-процесу
- ❑ Резерви скорочення часу бізнес-процесу
- ❑ Балансування показників бізнес-процесу
- ❑ Збільшення гнучкості бізнес-процесів
- ❑ Зменшення кількості входів в процес (зменшення "гілчастості" процесу)
- ❑ Узгодження результатів з вимогами



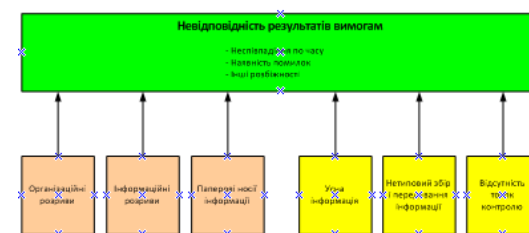
# Методи оптимізації бізнес-процесів

- ❑ Інтеграція бізнес-процесу з клієнтами і постачальниками
- ❑ Аналіз невідповідності результатів вимогам
- ❑ Мінімізація усної інформації
- ❑ Типізація форм збору і передачі інформації
- ❑ Точки контролю і організація зворотнього зв'язку
- ❑ Перехід до бездефектної роботи

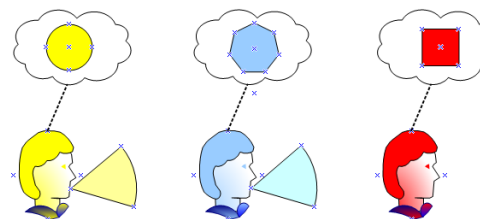
Інтеграція бізнес-процесу з клієнтами і постачальниками



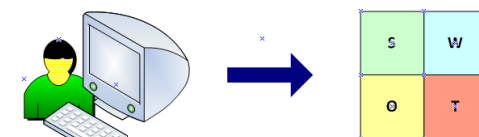
Аналіз невідповідності результатів вимогам



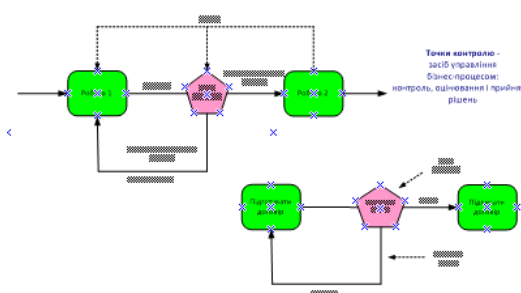
Мінімізація усної інформації



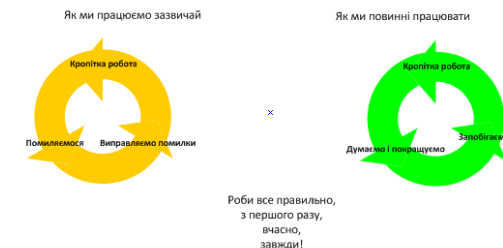
Типізація форм збору і передачі інформації



Точки контролю і організація зворотнього зв'язку



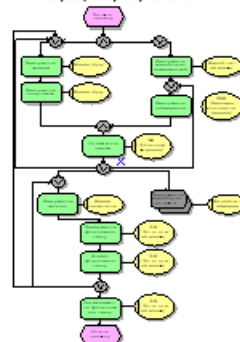
Перехід до бездефектної роботи



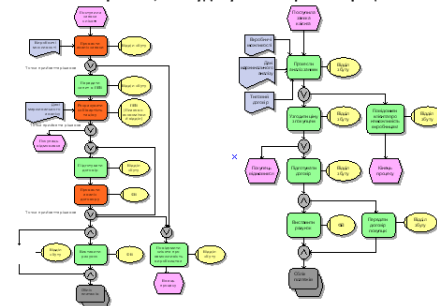
# Методи оптимізації бізнес-процесів

- ❑ Зв'яжіть паралельні роботи замість інтеграції їх результатів
- ❑ Розміщуйте точку прийняття рішення туди, де виконується робота, та вбудуйте контроль в процес
- ❑ Фіксуйте інформацію один раз – біля джерела
- ❑ Відповідність залучених ресурсів задачам
- ❑ Відповідність фізичних та логічних входів/виходів процесу
- ❑ Розробляйте альтернативні варіанти реалізації бізнес-процесу (дії у випадку настання виняткових ситуацій)

Зв'яжіть паралельні роботи замість інтеграції їх результатів



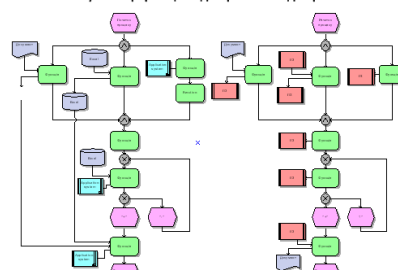
Розміщуйте точку прийняття рішення туди, де виконується робота, та вбудуйте контроль в процес



Модель процесу „як є”

Модель процесу „як має бути”

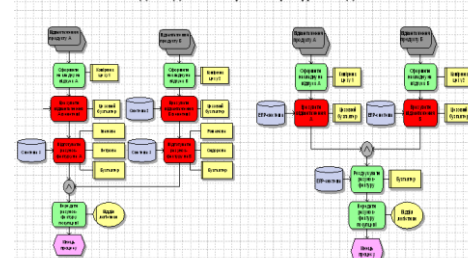
Фіксуйте інформацію один раз – біля джерела



Модель процесу „як є”

Модель процесу „як має бути”

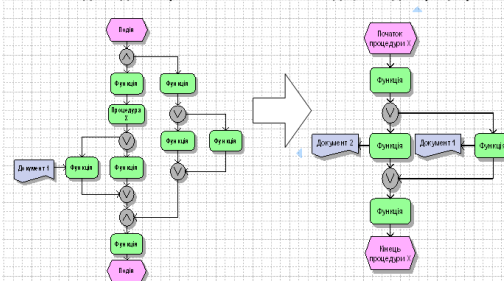
Відповідність залучених ресурсів задачам



Модель процесу „як є”

Модель процесу „як має бути”

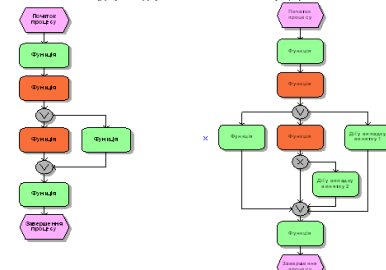
Відповідність фізичних та логічних входів/виходів процесу



Процес верхнього рівня

Детальний процес

Розробляйте альтернативні варіанти реалізації бізнес-процесу (дії у випадку настання виняткових ситуацій)



Модель процесу „як є”

Модель процесу „як має бути”

# Методи оптимізації бізнес-процесів

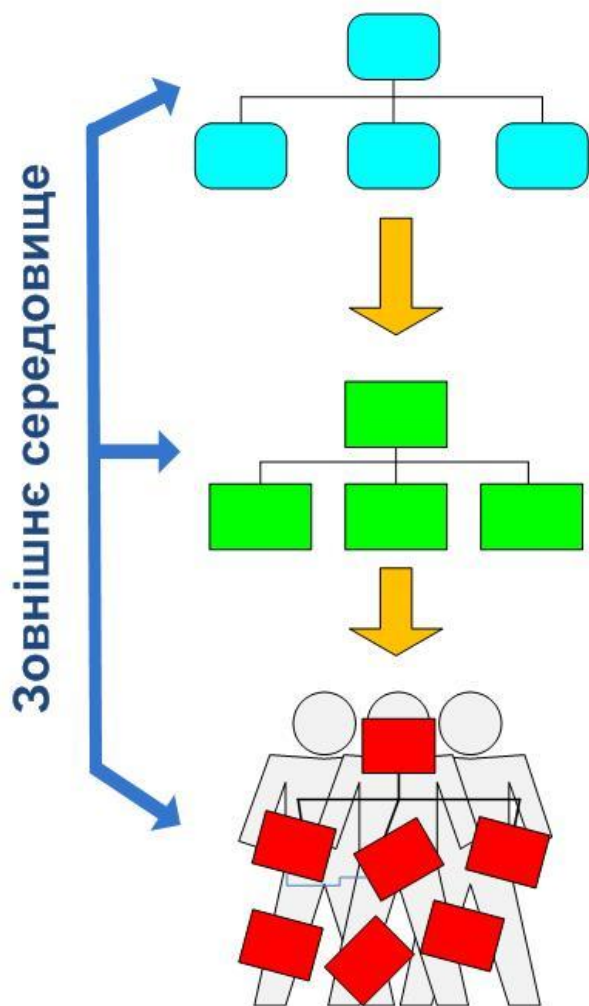
- Ліквідація провисання функцій
- Метод розподілу відповідальності
- Метод ефективного використання роботи
- Метод єдиної точки контакту
- Метод цінності та вимірюваності результатів
- Метод відповідності повноважень та відповідальності
- Метод мінімізації організаційних розривів (оптимізації розподілу відповідальності)
- Рівні оптимізації організаційної структури
- Принцип єдиного керівника
- Оптимізація масштабу керованості
- Поєднання централізації та децентралізації
- Оцінка важливості бізнес-процесів (Бізнес-процес/Критичний фактор успіху)
- Оцінка проблемності бізнес-процесів
- Ранжування бізнес-процесів (Кількість критичних факторів успіху/Проблемність процесу)
- Оцінка можливості внесення змін у бізнес-процеси

# Оптимізація діяльності

## Роль ІТ

Напрямки оптимізації діяльності	Рекомендації
<p>Роль ІТ в оптимізації діяльності:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Інтегрують інформацію з різних відділів;</li><li>Автоматизація процесів;</li><li>Оперативна інформація;</li><li>Розв'язують проблему географії;</li><li>Зменшують кількість кроків процесу;</li><li>Аналітика та навчання</li></ul>	<p>Комплексний підхід (Не може система міняти процеси – дуже дорого)</p> <p>Супровід системи (Будь-яку систему можна вбити через 2-3 місяці)</p> <p>Немає “однієї кнопки”</p>

# Від стратегії до організаційної структури



## Стратегія –

Яких цілей треба досягнути?  
Як це зробити?  
Хто є споживачем?  
Які потреби задовольнити?  
Які продукти виробляти?

## Робота, бізнес-процеси і функції –

Що потрібно робити для того, щоб досягнути стратегічні цілі?  
Що потрібно зробити, щоб виробити продукти?  
Яким чином це треба зробити?

## Організаційна структура –

Хто все таки це буде робити?

# Структурування діяльності компанії

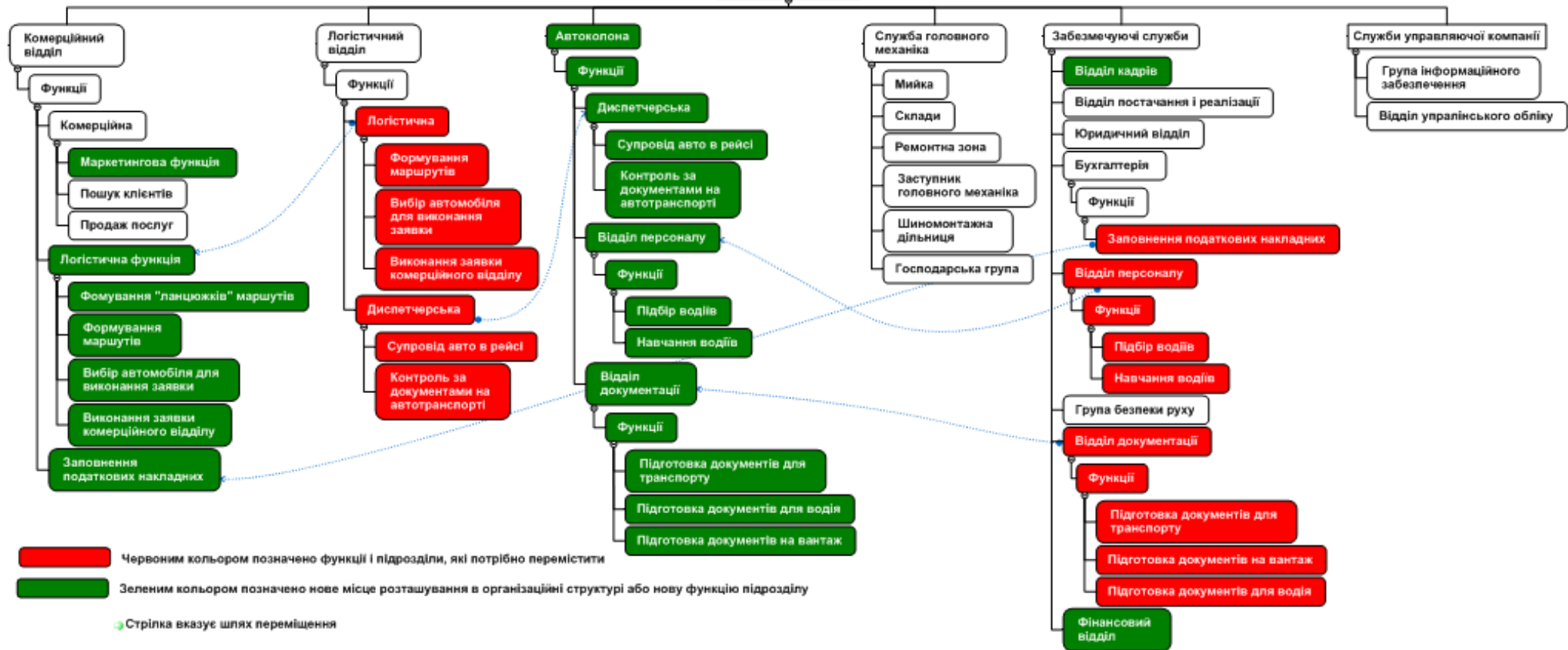
## Організаційний дизайн

Напрямки оптимізації діяльності	Рекомендації
Організаційний дизайн	Перехід від стратегії до оргструктури
Організаційна структура є, але:  Не дотримано принципи її організації 7+/- 2 Один керівник Заміна відсутнього Делегування повноважень	Формування процесно-орієнтованих посадових інструкцій для персоналу.  Розподіл повноважень та відповідальності між працівниками.  Супровід

# Акціонер

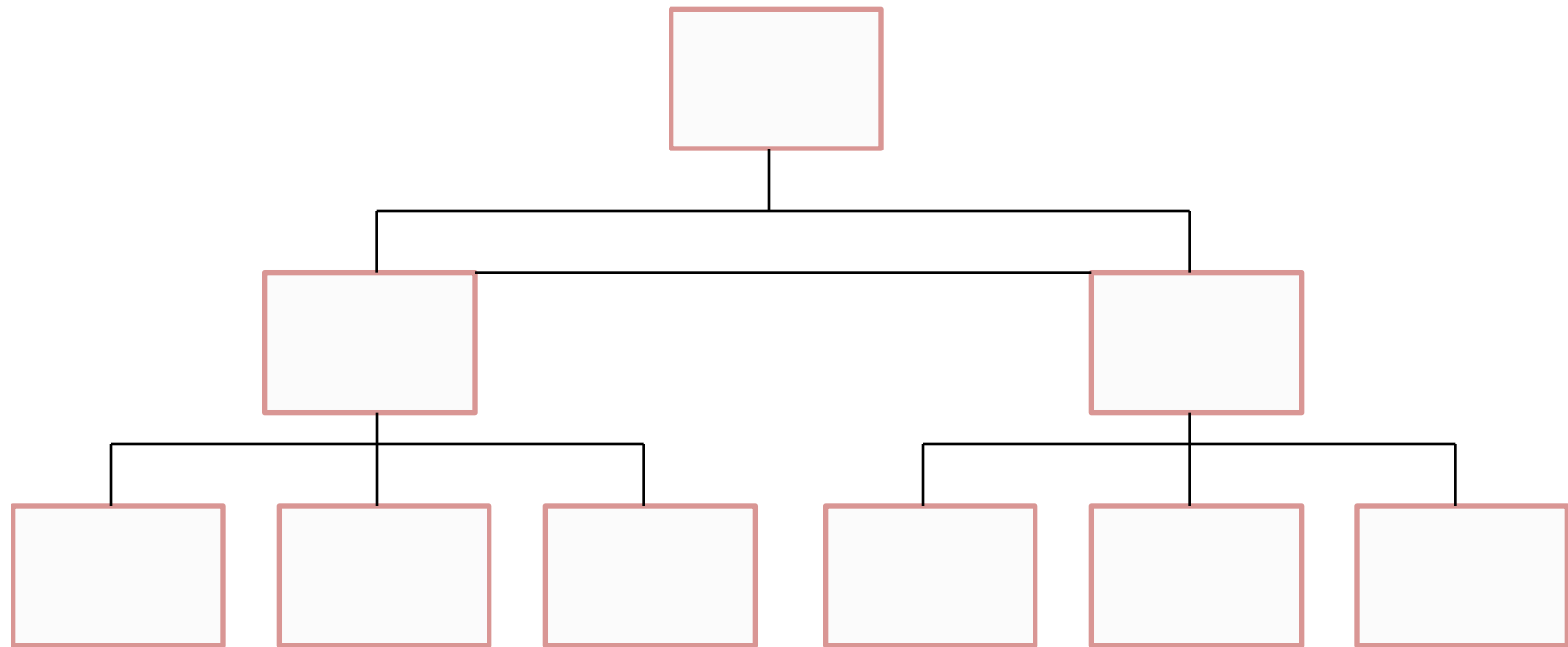
Генеральний директор

Заступник директора

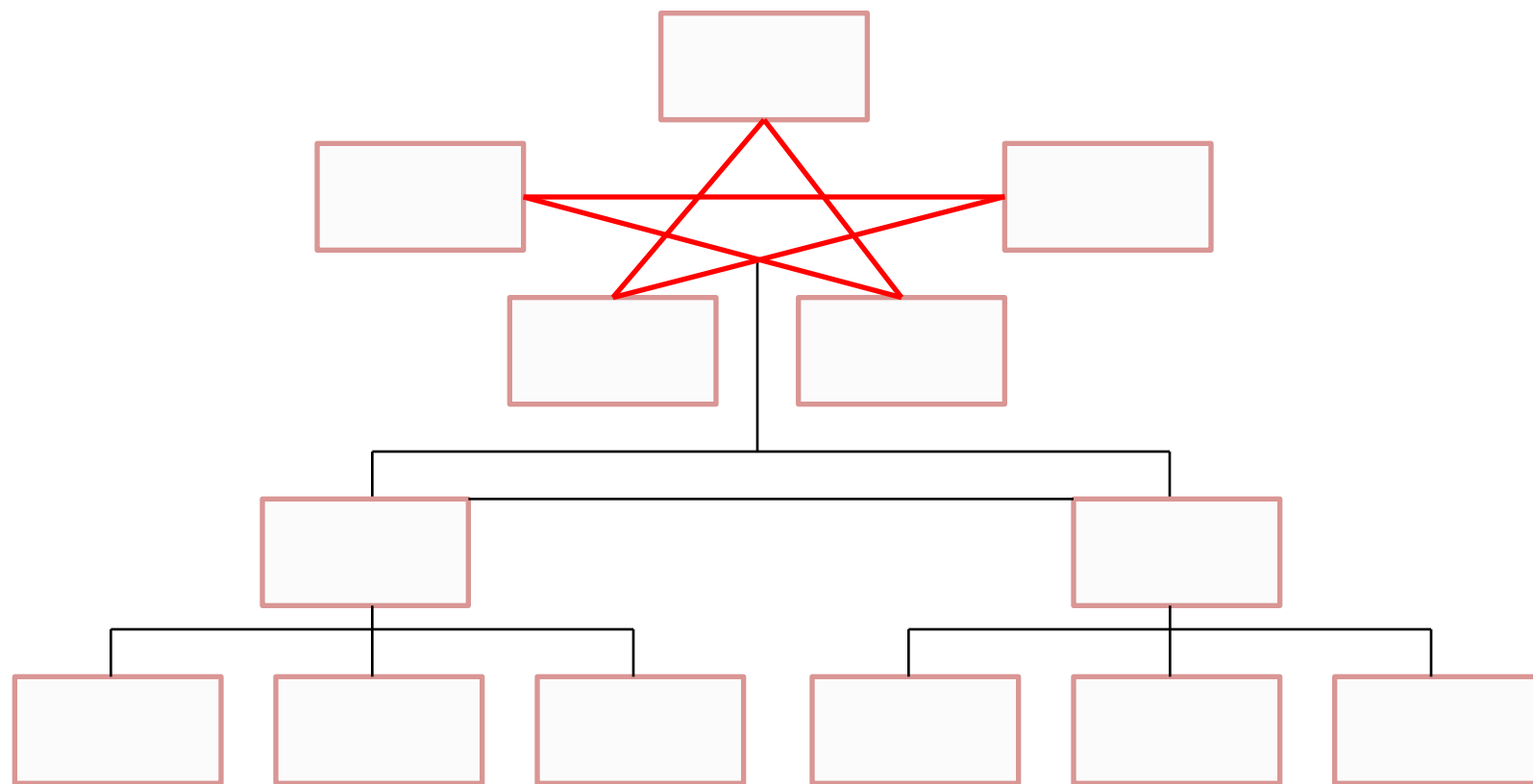


# Альтернативні організаційні структури

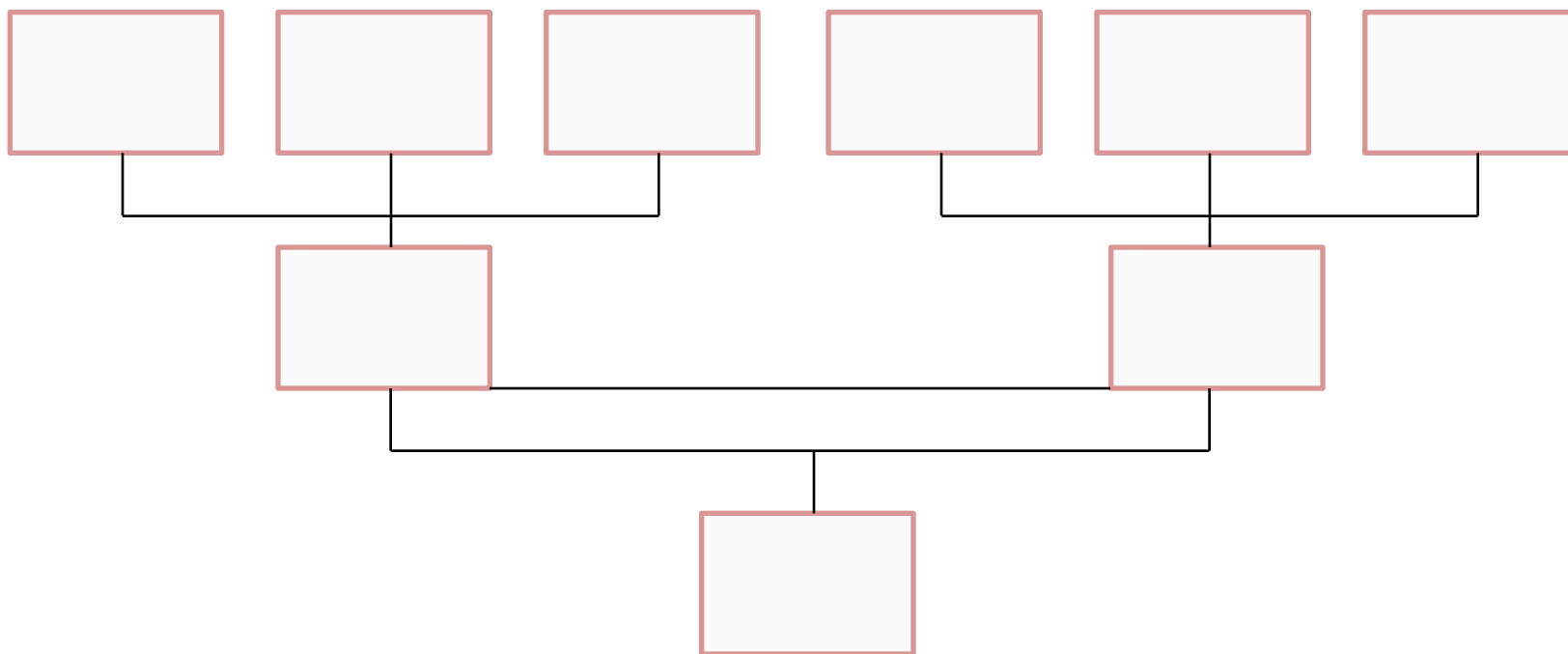
## Класична



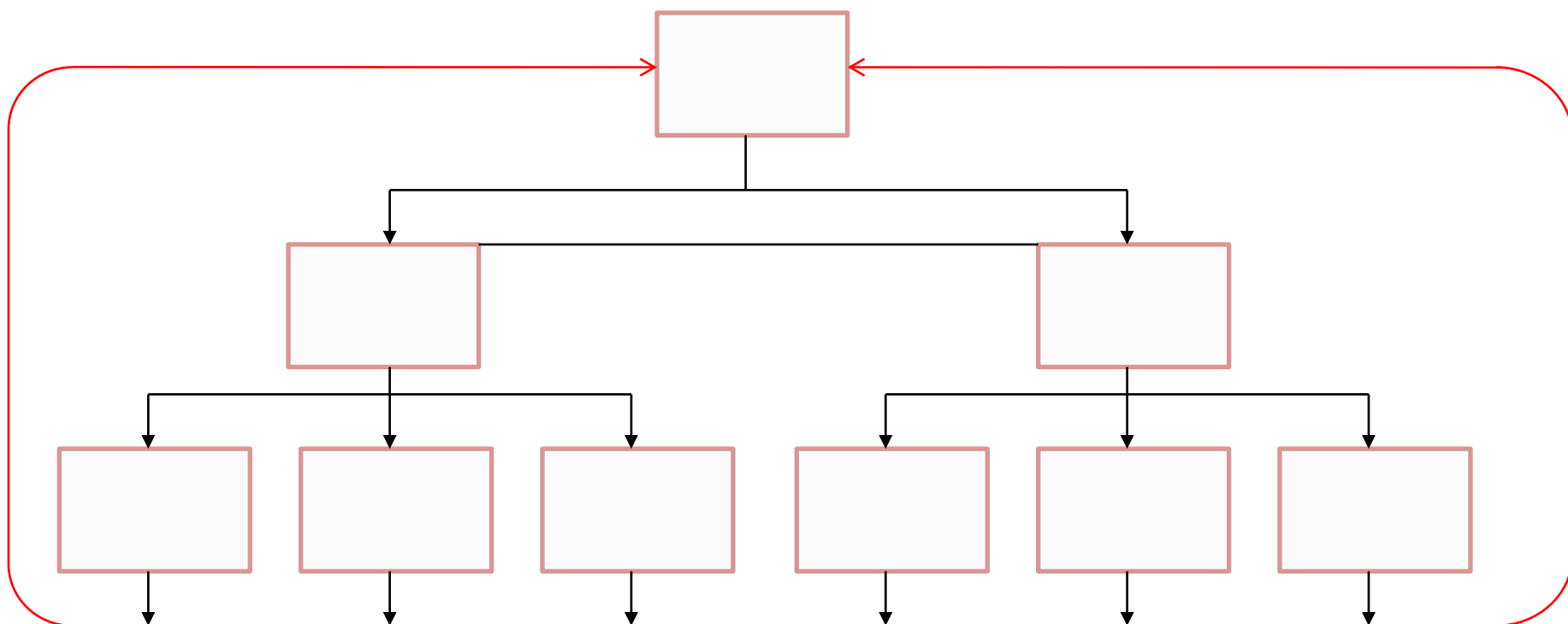
# Російська



# Польська

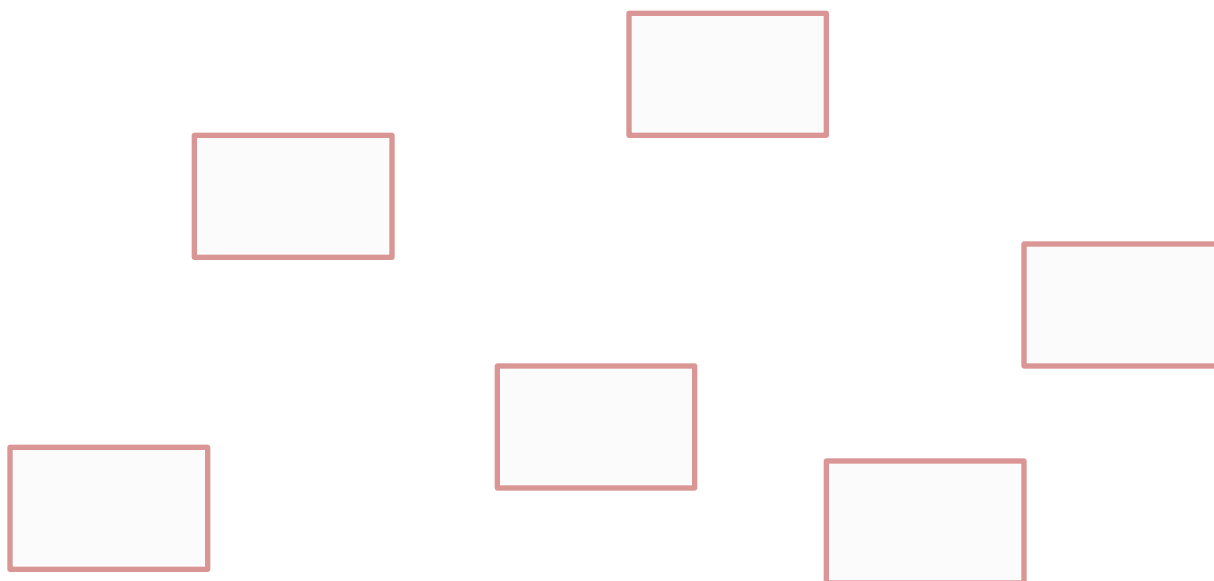


# Американска

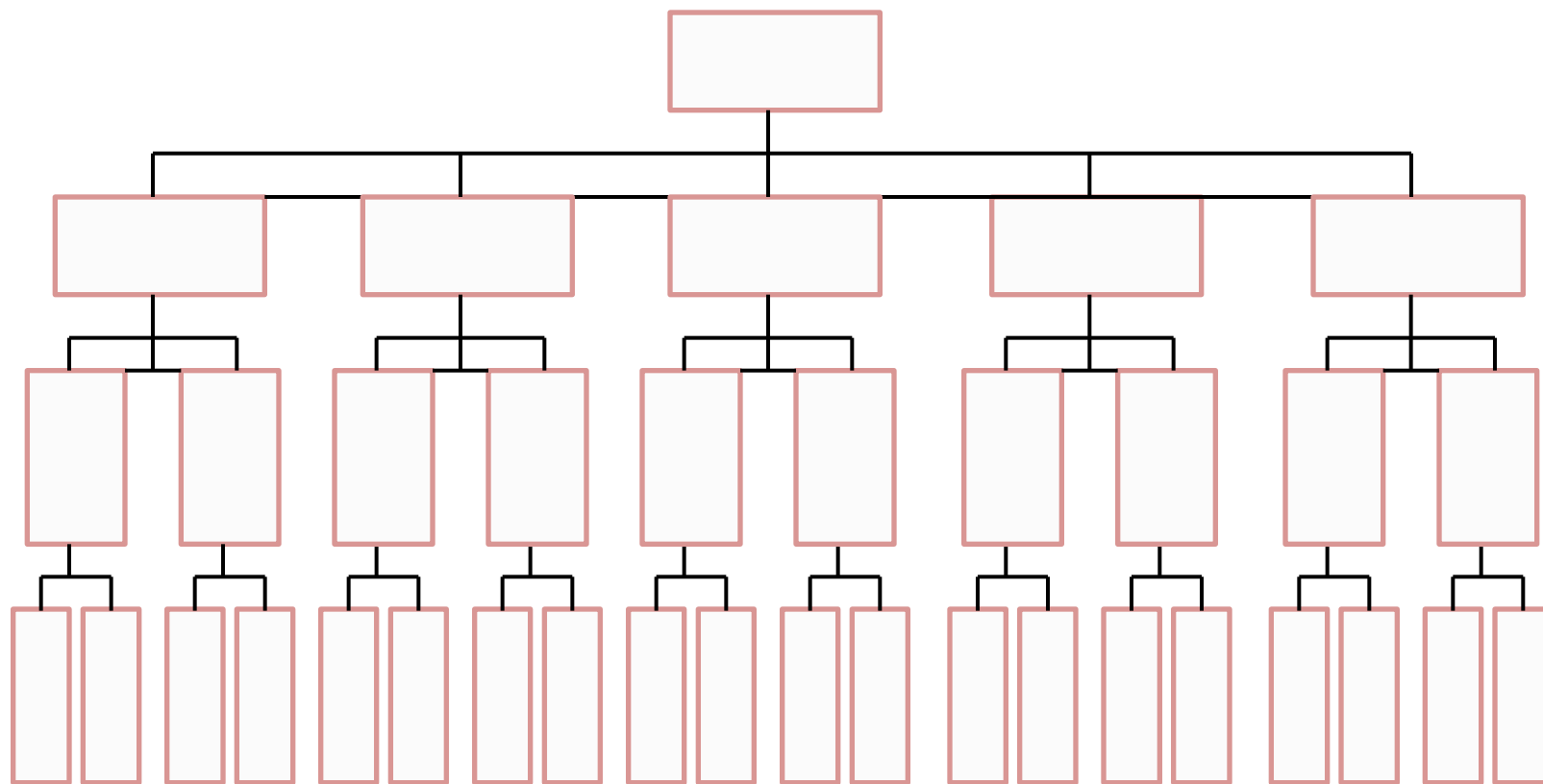




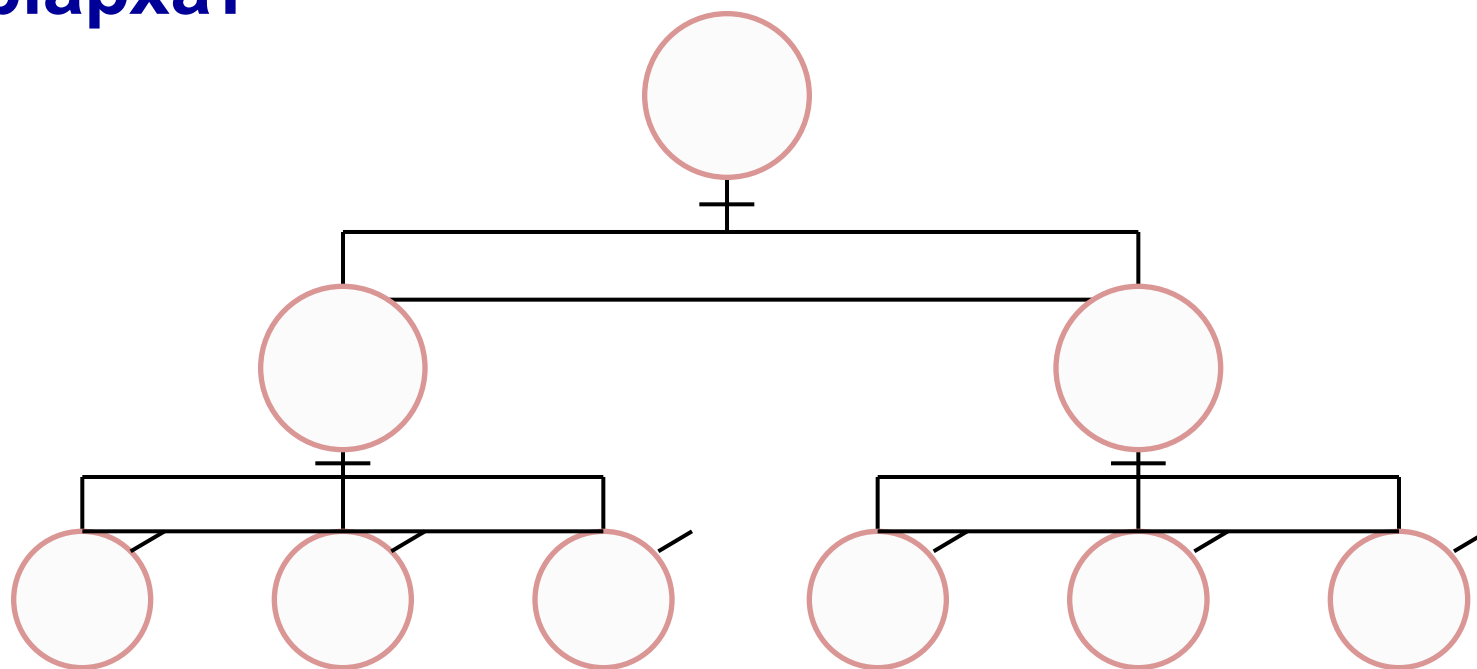
# Арабська



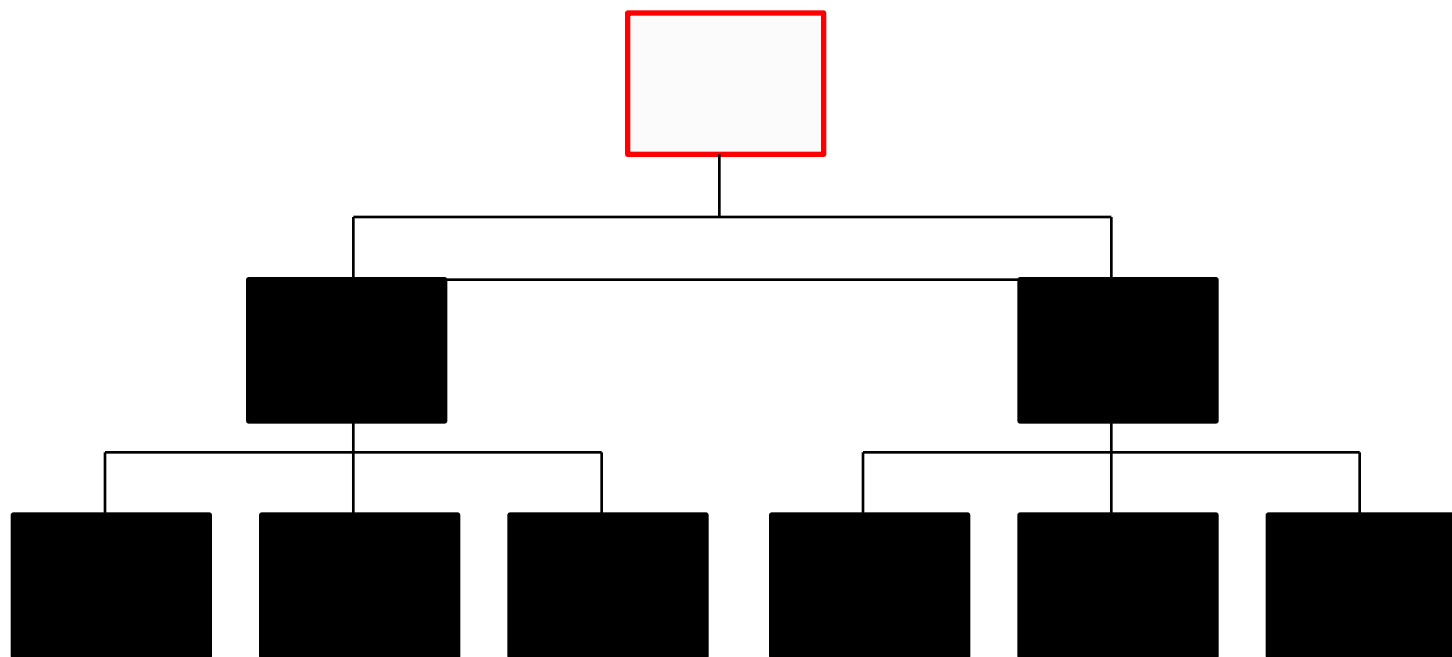
# Китайська



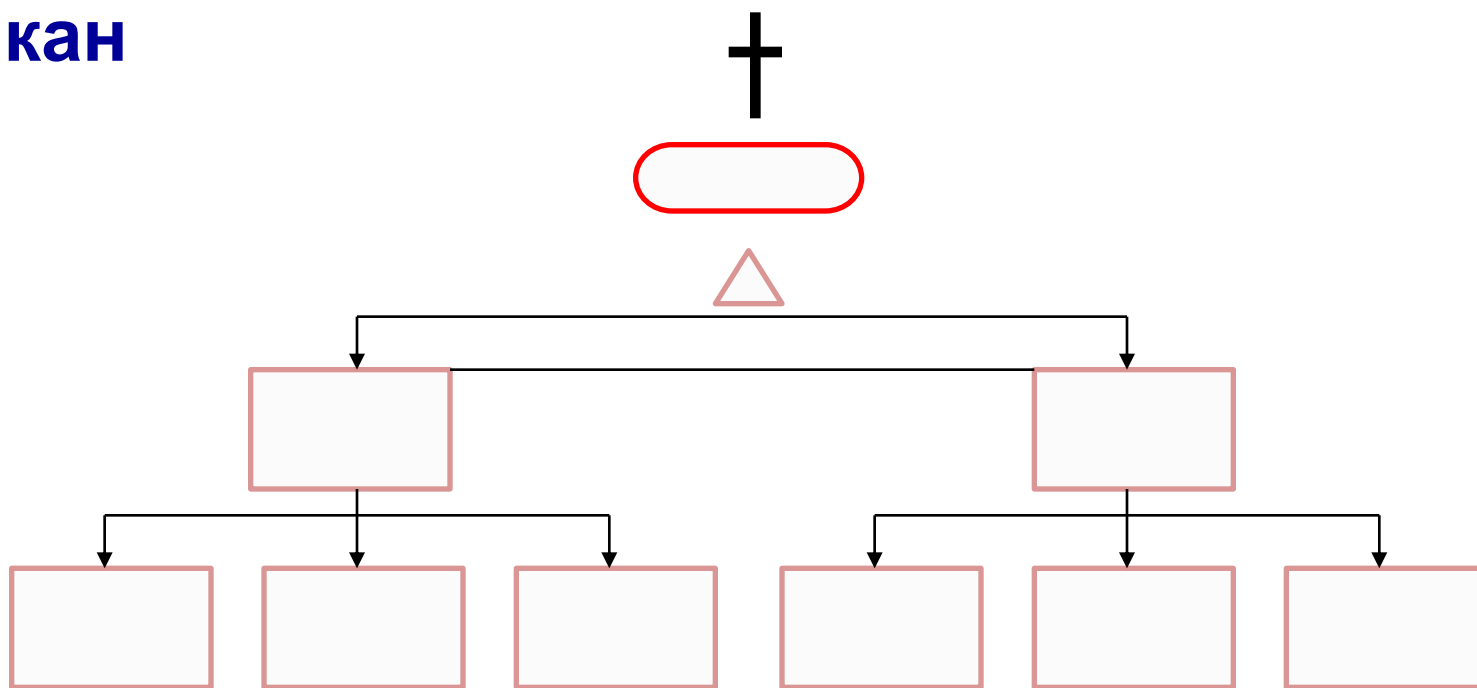
# Матріархат



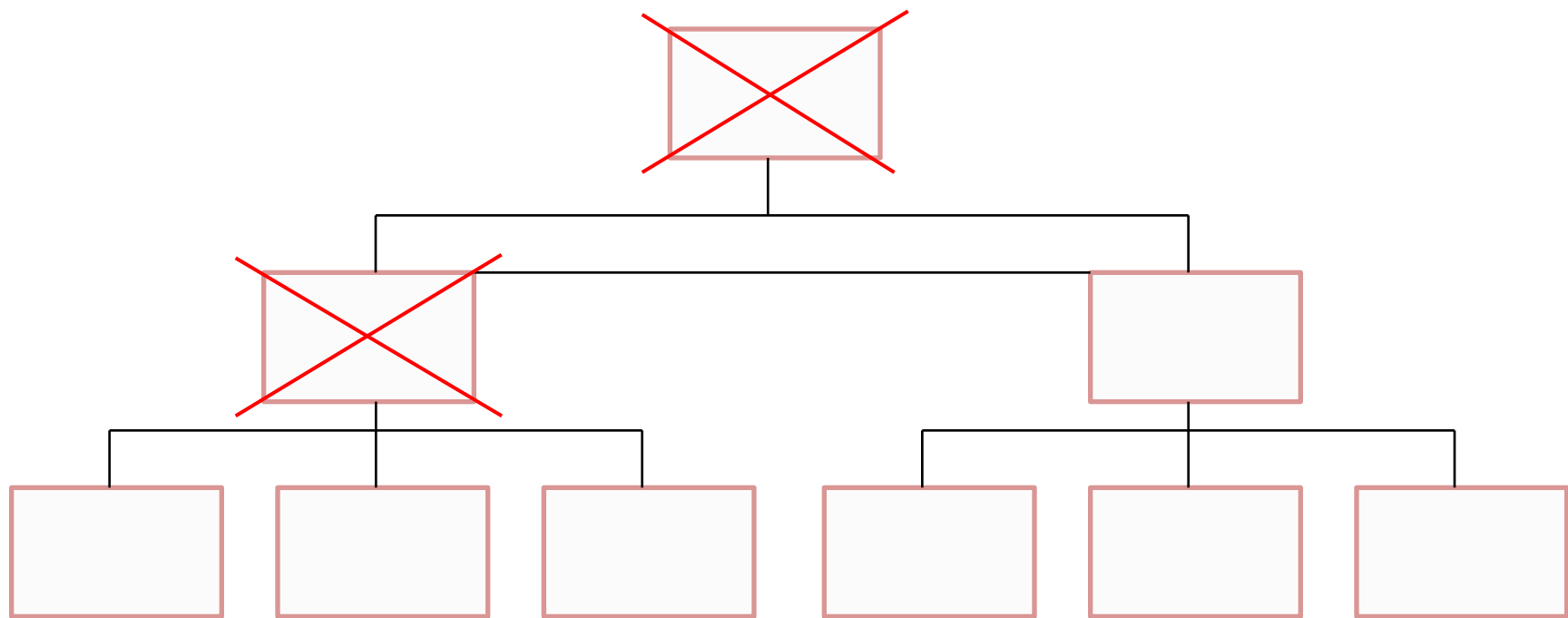
# Колоніальна Африка



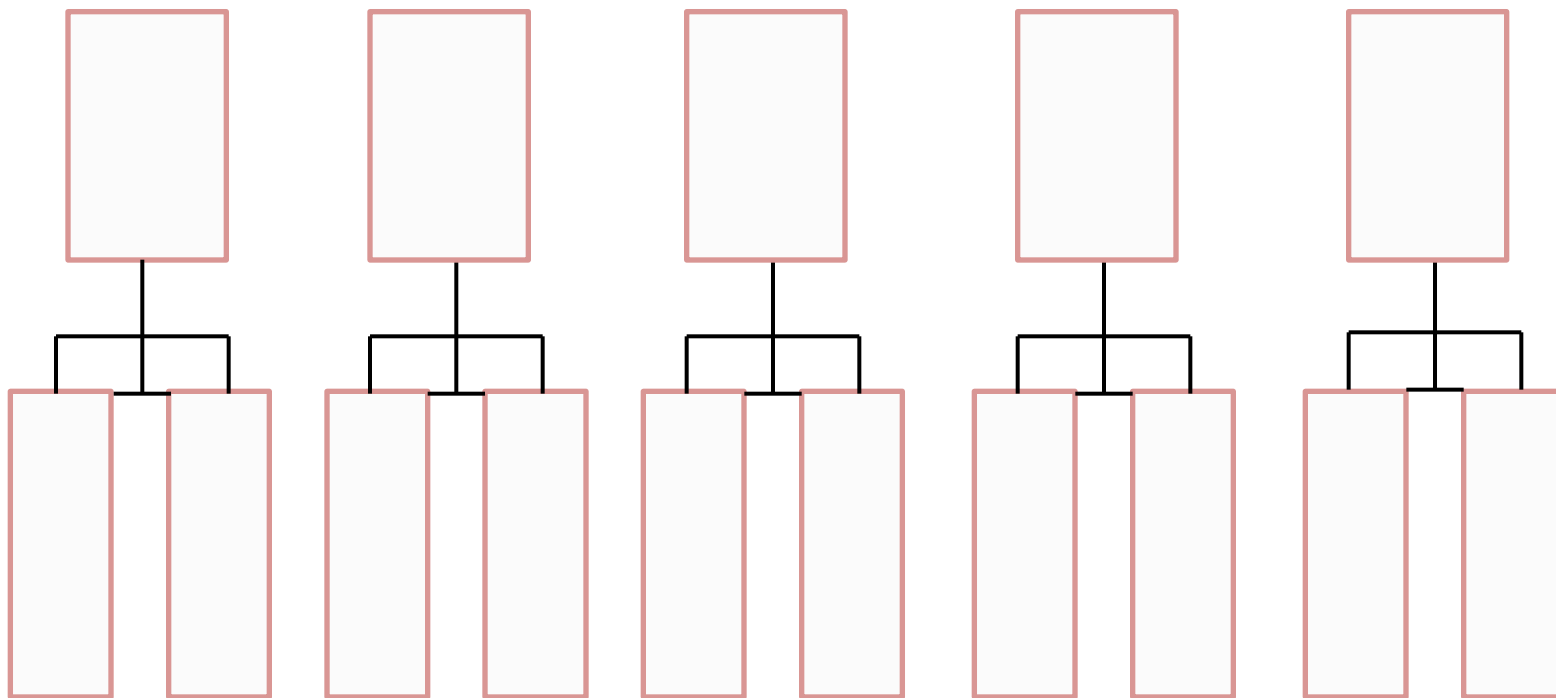
# Ватикан



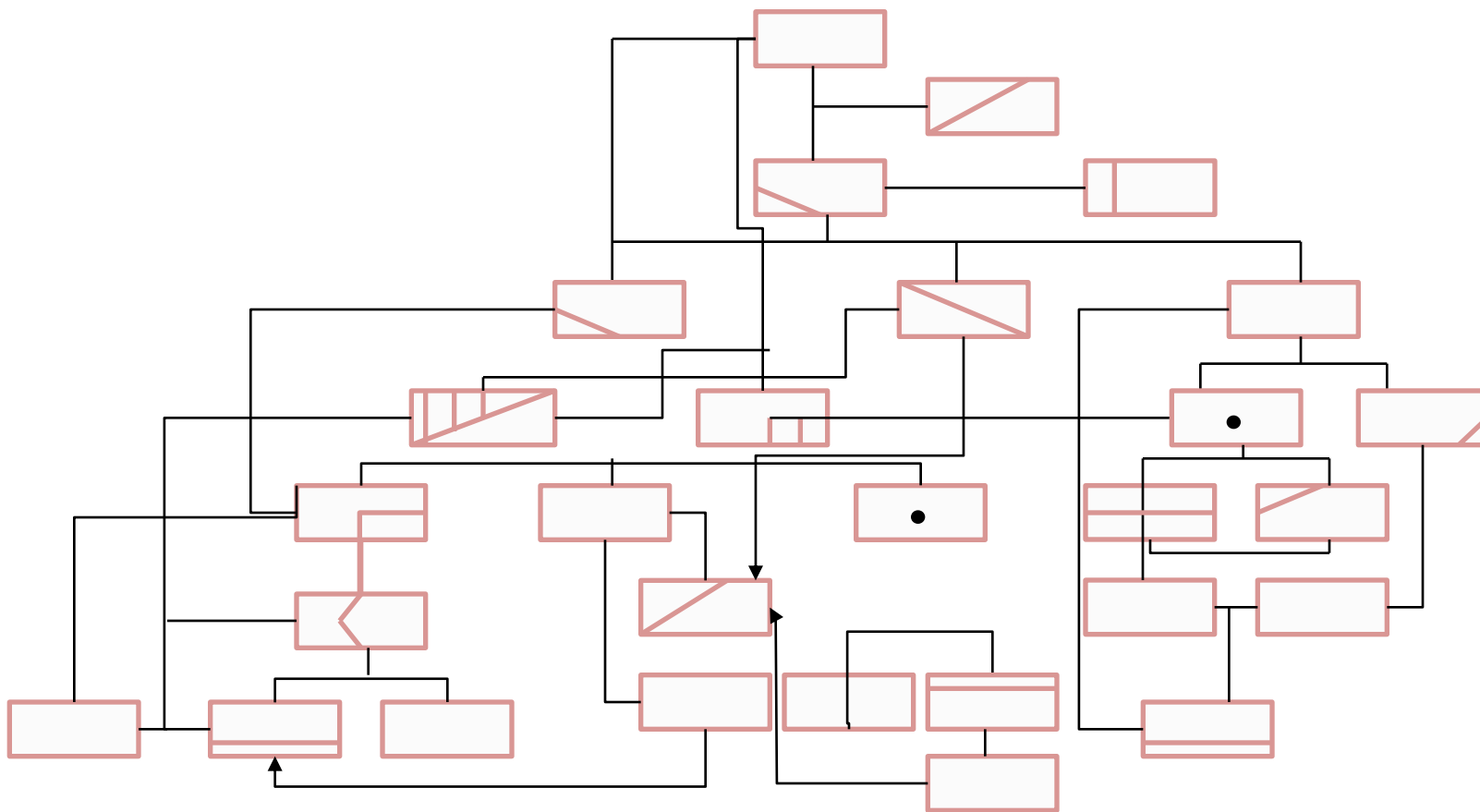
# Латиноамериканска



# Італійська



# Компанія SAP AG



# Українська модель





**Дякую за увагу!**

**Степан Ревич**

Партнер

Консультаційні послуги

Nexia DK. Auditors & Consultants

Телефон: +380 032 298 85 40

Електронна пошта: [StepanRevych@dk.ua](mailto:StepanRevych@dk.ua)



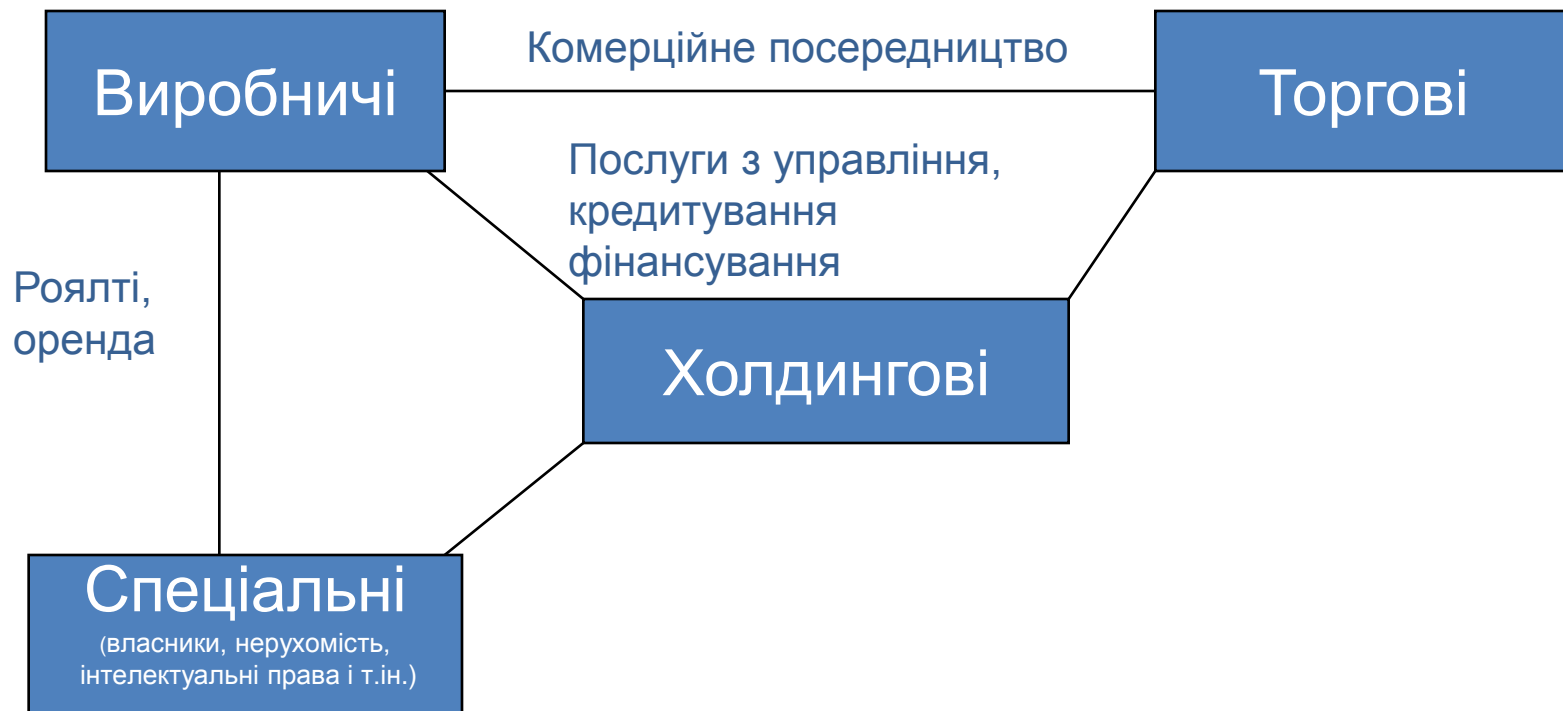
# **Юридична структура**



# Мета процесу реструктуризації

1. Підвищення ефективності управління.
2. Врегулювання стосунків між акціонерами.
3. Мінімізація ризиків.
4. Залучення корпоративного фінансування.
5. Підготовка бізнесу до продажу чи залучення інвестора

# Види компаній





## **Основні відповіді на виклики часу**

- Спеціалізація компаній.
- Участь власників у наглядових радах, а не в якості директора.
- Наявність акціонерної угоди.
- Нерезидентна структура за потреби.



# Фізичні особи як власники корпоративних прав

## Позитив

- Транспарентність – всім зрозуміло, кому належить бізнес
- Звичність – відносна простота в управлінні

## Негатив

- «Великий брат чує кожного»
- Ускладнення при спадкуванні і передачі корпоративних прав третім особам
- Податкові втрати або ризики незаконного готів кого обігу
- Вразливість для рейдерських атак



# Особливості нерезидентної структури

1. Види компаній: холдинги, трейдери, спеціалізовані
2. Закордонне право і судочинство
3. Номінальні акціонери і директори
4. Податкове, спадкове, фінансове планування



**Дякую за увагу!**

**Андрій Костюк**

Партнер  
Міжнародного права

Адвокатська компанія “Павленко і  
Партнери”

тел.: +38 (032) 298-97-97

Електронна пошта:  
[ak@pavlenkopartners.com](mailto:ak@pavlenkopartners.com)



**Nexia DK. Auditors & Consultants**  
**Окремі аспекти підготовки фінансової**  
**звітності компаній в процесі залучення**  
**інвестицій**  
**2012 рік**



## Зміст

1. Визначення термінів
2. Вимоги до фінансової звітності
3. Основні аспекти підготовки фінансової звітності
4. Проблематика фінансової звітності
5. Фінансова звітність після залучення інвестицій
6. Підсумкові коментарі
7. МСФЗ з 2012 в Україні
8. Контактна інформація

## 1. Визначення термінів

Фінансові звіти - бухгалтерські звіти, що містять інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів компанії за звітний період (*ЗУ “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”*).

Завдання з надання впевненості – завдання, в якому практик (в т.ч. аудитор) висловлює висновок, призначений підвищити ступінь довіри користувачів щодо визначення предмету завдання (*Міжнародні стандарти аудиту*).

## 2. Вимоги до фінансової звітності

- Відповідність Міжнародним стандартам фінансової звітності (МСФЗ):
  - Загальне представлення;
  - Дотримання вимог МСФЗ;
  - Наявність порівняльних даних за попередній звітний період;
  - Наявність всіх розкриттів та пояснювальних приміток.
- Прозорість звітності і справедливе представлення інформації про фінансовий стан і результати діяльності компанії.
- Базове правило залучення інвестицій: представити фінансову інформацію за останні два роки (при підготовці до IPO: представити фінансову звітність за останні три роки діяльності з аудиторським висновком на неї; фактично, аудитор виступає “гарантом” перед користувачами фінансової звітності).



## 2. Вимоги до фінансової звітності

- Висновок аудитора повинен бути “чистим”, тобто безумовно-позитивним у відношенні всього комплексу фінансової звітності.
- Міжнародні стандарти аудиту визначають наступні види висновків:
  - безумовно-позитивний,
  - умовно-позитивний,
  - негативний,
  - відмова від надання висновку.

### 3. Основні аспекти підготовки фінансової звітності

- Фінансова інформація – основа інвестиційного документу (проспекту емісії).
- Неякісна, непереконлива, недостовірна фінансова інформація – головна проблема для успішного залучення інвестицій.
- Недоліки в системі обліку і підготовки фінансової звітності, системі внутрішнього контролю понижують рівень довіри до фінансової інформації і стають одним з головних факторів ризику, що впливає на її оцінку.
- Відсутність ефективно функціонуючої системи бухгалтерського обліку та підготовки фінансової інформації робить практично неможливим дотримання строків підготовки та аудиту фінансової звітності.

### 3. Основні аспекти підготовки фінансової звітності

- Боротися з проблемами, що впливають на фінансову звітність, на етапі переходу до практичної стадії залучення інвестицій запізно.
- Ефективно управляти факторами ризику і підвищувати інвестиційну привабливість компанії можна лише заздалегідь організувавши ефективний процес моніторингу її фінансового стану та підготовки звітності.
- Організація такого процесу вимагає:
  - Адаптація операційних процесів і системи внутрішнього контролю компанії до нових вимог;
  - Створення ефективної інформаційної системи;
  - Залучення кваліфікованого персоналу;
  - Адаптація юридичної структури бізнесу;
  - Аналізу та перегляду ключових аспектів ведення бізнесу.



## Проблематика фінансової звітності

Одними з найбільш значних проблем, що пов'язані з фінансовою звітністю, які можуть завадити компанії здійснити залучення інвестицій, є:

- Відсутність, або суттєві недоліки у внутрішньому контролі компанії, процесі підготовки фінансової звітності;
- Непрозорість структури бізнесу та фінансової інформації;
- Недоліки облікових політик, некоректність визначення і представлення ключових показників діяльності компаній в порівнянні зі загальноприйнятою практикою та аналогічними компаніями.

## Внутрішній контроль

- Наявність ефективної системи внутрішнього контролю є ключовим аспектом діяльності компанії з точки зору інвесторів.
- Внутрішній контроль – це процес, скерований на забезпечення впевненості в достовірності фінансової звітності концептуальній основі, на якій вона підготована, включаючи принципи та процедури, які:
  - Відносяться до документообігу;
  - Забезпечують достатню впевненість в тому, що документація є достатньою, достовірною і повною для підготовки фінансової звітності;
  - Забезпечують достатню впевненість в запобіганні та своєчасному виявленні випадків несанкціонованих операцій (придбання, використання, продажу активів компанії).

## Непрозорість бізнесу та фінансової інформації

- Відсутність прозорості юридичної структури і системи корпоративного управління;
- Неможливість консолідації компаній, що формально не контролюються. Небажання консолідувати компанії, що формально контролюються;
- Велика кількість операцій з пов'язаними особами і посередниками, що діють на користь власників, або інших зацікавлених осіб;
- Наявність операцій, юридична форма яких не відповідає економічному змісту.
- Надто агресивне податкове планування.

## Недоліки облікових політик

- Зовнішні проблеми:

Вдосконалення та ускладнення вимог МСФЗ протягом останнього часу;  
Пріоритетність податкової та управлінської інформації над бухгалтерською.

- Внутрішні проблеми:

Відсутність облікової політики за МСФЗ як такої;  
Відсутність консолідованої фінансової інформації;  
Різниця в оцінках статей активів та пасивів;  
Різниці у визнанні доходів та витрат;  
Недосконалість обліку операцій з придбання інших компаній;  
Відсутність політики управління ризиками.

## Фінансова звітність після залучення інвестицій

- Ставши публічною, компанія повинна забезпечувати своєчасну підготовку та публікацію якісної проміжної (квартальної та / або піврічної) фінансової звітності.
- Проміжна фінансова звітність не може відрізнитись від річної фінансової звітності, яка підлягатиме аудиту. Це стосується всіх аспектів: загального представлення, повноти, достовірності.
- Досягнути цього можна лише маючи ефективне інформаційне середовище та якісно функціонуючу систему бухгалтерського обліку і підготовки фінансової звітності.

## Підсумкові коментарі

- Підготовка до залучення інвестицій – процес доволі складний, тривалий та вимагає значних витрат з боку компанії. Мова, звичайно йде не тільки про грошові витрати, але і про, зокрема, часові.
- Своєчасне залучення до проекту професійних радників (інвестиційних консультантів, аудиторів, юристів) є критично необхідним.
- Починати процес підготовки до залучення інвестицій слід заздалегідь: не сьогодні на вчора, а сьогодні на після завтра.
- Процес підготовки до залучення інвестицій може бути виправданим та корисним лише за умови ретельного розгляду всіх можливих питань, серед яких і питання своєчасності підготовки достовірної та прозорої фінансової звітності.

## Підсумкові коментарі

- Процес підготовки фінансової звітності за попередні роки не варто починати під вже прийняте рішення про залучення інвестицій, оскільки напевне не вдасться одночасно вирішити всі проблеми. Проблемним буде також отримання безумовно-позитивного аудиторського висновку.
- Відповідно, складання фінансової звітності (відповідно до МСФЗ) повинно стати першим кроком компанії задовго до початку процесу підготовки до залучення інвестицій.
- В разі, якщо на якомусь з етапів підготовки до залучення інвестицій власники компанії приймають рішення про продаж, або об'єднання бізнесу, обирають альтернативний шлях розвитку, здійснені кроки на шляху до залучення будуть позитивно впливати на вартість компанії та її привабливість для інвесторів та бізнес-партнерів.

## МСФЗ з 2012 року в Україні

Адресат фінзвітності	ПАТ		ВАТ		ТОВ	
	Фінзвітність за П(С)БО	Фінзвітність за МСФЗ	Фінзвітність за П(С)БО	Фінзвітність за МСФЗ	Фінзвітність за П(С)БО	Фінзвітність за МСФЗ
<b>Органи статистики</b>	-	обов'язково	за П(С)БО або МСФЗ на вибір	за МСФЗ або П(С)БО на вибір	за П(С)БО або МСФЗ на вибір	за МСФЗ або П(С)БО на вибір
<b>НКЦПФР</b>	обов'язково	обов'язково	обов'язково	за бажанням	обов'язково, якщо здійснюють випуск емісійних цінних паперів	за бажанням, якщо здійснюють випуск емісійних цінних паперів
<b>Органи податкової служби</b>	-	обов'язково	за П(С)БО або МСФЗ на вибір	за МСФЗ або П(С)БО на вибір	за П(С)БО або МСФЗ на вибір	за МСФЗ або П(С)БО на вибір

## Контактна інформація

В разі наявності у Вас будь-яких питань, прошу турбувати мене не вагаючись. Сподіваюсь, зможемо бути Вам корисними.



**Роман Білик**

Керуючий партнер

Аудиторські та консультаційні послуги

Електронна пошта: [RomanBilyk@dk.ua](mailto:RomanBilyk@dk.ua)

Мобільний телефон: +380 050 317 02 20



**Nexia DK. Auditors & Consultants**  
**Оцінка (Структурування бізнесу)**

2012 рік



# 1. Теми для розгляду

- Юридичні аспекти
- Міжнародна практика
- Ефективне використання результатів




- Звіт з оцінки — юридичний документ (Кодекси, Закони, Постанови КМУ);

регулятори ринку:

- ФДМУ (Сертифікат СОД);

- Держкомзем (Ліцензія)

- Звіт з оцінки — консалтинговий документ (Міжнародні професійні стандарти: IVS, RICS).



## Від оцінки до стратегічного вартісного консультування

- Бізнес для власника – безцінний.
- Ніхто краще за власника та ТОП-менеджмент не знає бізнес.
- Консультант-Оцінювач – володіє методологією та кращою практикою.



# Три наріжних каменя визначення вартості “будь-чого”:

- **Методологія**
- **Логіка**
- **Здоровий глузд**

## Ситуація

- зміна корпоративної структури;
- купівля/продаж бізнесу;
- купівля/продаж активів;
- викуп акцій;
- вихід на фондовий ринок;
- оцінка інвестиційних проектів;
- підготовка стратегії розвитку;
- злиття та поглинання;
- аналіз акціонерної вартості компанії
- отримання кредиту.

## Нексія ДК

Адекватна і зрозуміла  
оцінка  
вартості

## Результат

Управління ризиками та  
отримання максимальної  
вартості

Підвищення вартості  
акціонерного капіталу

Збільшення інвестиційної  
привабливості

## Постановка задачі

Яка мета оцінки?

- здійснення угоди;
- управлінські рішення;
- інвестування коштів;
- отримання кредиту і т.д.

Які вимоги до оцінки?

- в частині ділової практики;
- в частині законодавства і професійних стандартів;

Який формат дослідження?

- формальна оцінка, вартісний аналіз або консультації;
- короткий висновок або розгорнутий документ.

## Методологія

Підходи до оцінки:

- доходний;
- порівняльний;
- витратний (майновий);

В яких випадках використовується той або інший підхід?

- в залежності від: специфіки даного бізнесу/активів, галузі, часових меж і бюджету проекту з оцінки.

Уточнення об'єму робіт

Є необхідним або бажаним:

- проведення додаткових коригувань консолідації афілійованими компаніями?
- проведення окремих досліджень для захисту передумов та припущень?
- залучення галузевих спеціалістів?

## Вихідні дані

Формат історичних даних:

- управлінська звітність;
- бухгалтерська звітність.

Якість прогнозних даних:

- логіка в припущеннях;
- підкріплень і передумови авторитетними джерелами.

Власні дослідження, зовнішні огляди, меморандуми і т.д.

### Витратний підхід

- Проведення оцінок ринкової вартості окремих статей балансу підприємства.
- Ідентифікація нематеріальних активів та їх оцінка.

### Дохідний підхід

- Фінансове моделювання;
- Аналіз обґрунтованості основних припущень.
- Аналіз ризиків та вибір ставки дисконтування.
- Побудова сценаріїв.
- Опціональний аналіз.

### Порівняльний підхід

- Вибір параметрів для порівняння.
- Вибір об'єктів порівняння.
- Внесення коригувань.
- Проведення розрахунків.

### Підсумковий продукт

- Підсумкова оцінка в вигляді вартості або інтервалу.
- Розподіл вартості між окремими активами.
- Прогноз орієнтирів вартості на різних етапах розвитку компанії.

### Використання

- Презентація менеджменту та акціонерам.
- Проведення переговорів з партнерами та інвесторами.

## Використання результатів оціночного дослідження

- У результаті реалізації оціночних процедур менеджмент підприємства отримує інформацію стосовно реальної вартості активів;
- Перелік основних активів підприємства, включаючи технічний стан і вартість, згрупований в єдиному документі;
- До уваги менеджменту представлений аналіз та оцінка вартості нематеріальних економічних об'єктів - головного фактора зростання вартості і збільшення розмірів компанії.



Звіт про оцінку бізнесу дає відповіді на наступні фундаментальні питання:

- Яким є вплив розміру прибутку на цінність;
- Яку ціну можна заплатити за високий ріст;
- Який ступінь невизначеності (ризик) пов'язаний з активами компанії;
- Яким чином компанія мобілізує кошти для фінансування своїх активів;
- Яка потреба у власному оборотному капіталі;
- Які плани стосовно придбання, заміни та вибуття основних засобів і їх вплив на розмір грошового потоку;
- Яка вартість виходу з бізнесу.

## Серед наших клієнтів з оцінки:





**Дякую за увагу!**

**Ярослав Нагул MRICS**

Партнер

Оцінювальні послуги

Nexia DK. Auditors & Consultants

Мобільний телефон: +380 050 343 90 08

Електронна пошта: [YaroslavNagul@dk.ua](mailto:YaroslavNagul@dk.ua)

# Партнер заходу:

Аудиторська компанія

Контакти:

**Ярослав Голубка**

Тел. +38050 372 52 55

Email: [zbc@ukr.net](mailto:zbc@ukr.net)

Адреса:

89600, Закарпатська обл.

м.Мукачево, вул.Митрака,58а/5.


Тел./факс: (03131)3-23-53

[zbc-audit.com.ua](http://zbc-audit.com.ua)

Nexia DK. Auditors & Consultants

**"Закарпат-Бізнес-Консалтінг"**





**Дякуємо за Вашу участь  
і до зустрічі на наступних зборах  
Ділового Клубу!**