

ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Продолжительность семинара - 1 день

Превью

В процессе своей деятельности предприниматели сталкиваются с необходимостью или желанием продать компанию целиком или долю в ней. Часто бывает наоборот – в кризис поступают выгодные предложения о покупке бизнеса.

Грамотный руководитель должен освоить основные методы, позволяющие самостоятельно, без привлечения внешних экспертов, вычислить примерную стоимость компании и выделить факторы, оказывающие наибольшее влияние на результат.

Как провести экспресс-оценку стоимости компании несколькими методами, какие «подводные» камни могут встретиться, где найти необходимую информацию, на что необходимо обратить особое внимание – и пойдет речь на семинаре. Мы посмотрим «две стороны медали», изучим процесс оценки бизнеса с двух сторон – со стороны покупателя и со стороны продавца.

В результате обучения вы:

- узнаете типы оценки бизнеса и виды определяемой стоимости;
- научитесь на практике быстро рассчитывать стоимость бизнеса затратным, сравнительным и доходным подходами без излишних усложнений;
- сможете провести экспресс-оценку стоимости вашей собственной компании или чужого бизнеса;
- освоите пошаговый алгоритм оценки с конкретными процедурами его реализации;
- узнаете, какая информация необходима для оценки бизнеса и где ее взять;
- сможете находить информацию по проведенным сделкам с компаниями-аналогами;
- научитесь самостоятельно проводить бизнес-диагностику (Due Diligence) компании перед ее покупкой;
- выявите факторы, влияющие на стоимость компании;
- научитесь повышать инвестиционную привлекательность компании и «упаковывать» бизнес;
- если вы продавец - поймете, как показать покупателю высокий потенциал компании и обоснованно оценить компанию высоко;
- если вы покупатель – узнаете уловки продавцов по «надуванию» стоимости;
- узнаете адреса инвестиционных площадок по покупке-продаже бизнеса;
- поймете психологические нюансы переговоров по покупке-продаже бизнеса.

ПРОГРАММА СЕМИНАРА

Оценка предприятия как бизнеса: понятие, цели, стандарты

- Основные причины покупки и продажи бизнеса. Необходимость оценки стоимости бизнеса.
- Концепция стоимости и ее применимость в российских условиях. Понятие оценки бизнеса. Принципы оценки.
- Типы оценки бизнеса: как действующего предприятия; с целью ликвидации и/или перепрофилирования.
- Виды определяемой стоимости: справедливая рыночная, инвестиционная, ликвидационная. Почему инвестиционная стоимость обычно выше рыночной.
- Особенности оценки бизнеса собственником и потенциальным покупателем. Проблемы доступа к информации и официальной отчетности. Влияние на величину стоимости.
- Подходы к оценке и методы оценки бизнеса. Их преимущества и недостатки. Выбор подходов к оценке. «Подводные» камни и сложности.
- Методическое обеспечение оценки бизнеса: основные отечественные и зарубежные нормативные документы, принятая практика. Стандарты оценочной деятельности.

Практикум. Проведение сравнительного анализа рыночной, инвестиционной и ликвидационной стоимости на конкретных примерах (действующий бизнес, консолидация пакета, оценка бизнеса для последующего девелопмента, примеры слушателей)

Затратный подход к оценке бизнеса

- Основные идеи затратного подхода. Особенности использования в различных отраслях. Условия применения затратного подхода для оценки российских компаний.
- Метод чистых активов. Пошаговый алгоритм использования.
- Стоит ли верить балансу? Нормализация отчетности.
- Работа с отчетностью: основные средства, машины и оборудование, незавершенное строительство, доходные и финансовые вложения, дебиторская задолженность, запасы, кредиторская задолженность и заемные средства, забалансовые и другие др.
- Понятие о перекладке баланса: сущность, технология.
- Метод ликвидационной стоимости: особенности использования.
- Метод восстановительной стоимости. Где брать информацию о необходимых капитальных вложениях. Конкретные источники. Как использовать и «приводить к современности» советские справочники по капитальному строительству.

Практикум. Проведение оценки методом восстановительной стоимости нескольких компаний разных отраслей (возможно по выбору слушателей, по предварительному согласованию). Примеры компаний – «сквозные», по всему семинару.

Сравнительный подход к оценке бизнеса

- Основные идеи сравнительного подхода. Достоинства и недостатки.
- Метод рынка капитала, метод сделок, метод финансовых и отраслевых мультипликаторов (коэффициентов).
- Поиск и выбор аналогов. Критерии выбора. Проблема отсутствия достоверной информации.
- Выбор необходимых мультипликаторов стоимости в зависимости от отрасли. Основные универсальные мультипликаторы. Специфические отраслевые.
- Особенности расчетов для предприятий малого и среднего бизнеса.
- В теории все хорошо, но где найти информацию? Источники информации по сделкам и мультипликаторам: конкретные сайты, ресурсы и авторитетные обзоры.

Практикум. Проведение оценки сравнительным подходом стоимости нескольких компаний разных отраслей (возможно по выбору слушателей, по предварительному согласованию). Анализ и обсуждение изменения величины оценки стоимости компании в зависимости от выбора различных типов мультипликаторов. Манипуляция величиной стоимости.

Доходный подход к оценке бизнеса

- Сущность подхода. Особенности использования в различных отраслях.
- Выбор типа денежного потока для оценки. DCF метод.
- Определение длительности прогнозного и постпрогнозного периодов. Чувствительность величины оценки к данным показателям.
- Прогнозирование выручки, операционных расходов, инвестиций, чистой прибыли.
- Выручка – показатель №1. Как спрогнозировать и обосновать ее динамику на перспективу?
- Построение денежных потоков в Excel: пошаговый алгоритм. Денежный поток компании и денежный поток покупателя (инвестора): в чем принципиальная разница?
- Проблема изменения ценности денег во времени. Сущность дисконтирования и капитализации потоков денежных средств.
- Выбор и расчет ставки дисконтирования. Основные методы: кумулятивного построения (build-up), WACC, венчурный метод. Учет рисков бизнеса. Применимость в российских условиях.

- Расчет стоимости компании в прогнозный и постпрогнозный периоды. Расчет итогового значения стоимости DCF методом.
- Особенности расчетов для предприятий малого и среднего бизнеса.
- Факторы, влияющие на результат оценки. Чувствительность результатов оценки к прогнозным показателям деятельности компании: динамика выручки, прибыли, ставки дисконтирования, горизонта прогнозирования, прочие.
- Рекомендации для продавцов и покупателей по применению метода DCF.

Практикум. Проведение оценки DCF методом нескольких компаний разных отраслей (возможно по выбору слушателей, по предварительному согласованию). Анализ и обсуждение чувствительности результата к различным факторам. Анализ и обсуждение типовых аргументов покупателей и продавцов.

Определение итогового значения стоимости

- Согласование результатов различных методов оценки. «Взвешивание» показателей стоимости.
- Премии и скидки к итоговому значению: за наличие (отсутствие) контроля, за наличие (отсутствие) ликвидности.
- Типовые распространенные ошибки, допускаемые при оценке. Как избежать.
- Основные возможности для завышения и занижения стоимости.

Практикум. Технология расчета итогового значения стоимости

Рекомендации для покупателей бизнеса

- Последовательность действий при проведении оценки. Пошаговый алгоритм.
- Нужно ли привлекать профессионального оценщика бизнеса? Как его выбрать? Какие требования предъявлять? Ответственность оценщика.
- Структура типового Отчета по оценке предприятия (бизнеса). Основные разделы.
- Сбор исходных данных для оценки и источники информации: сайты, базы данных, обзоры, информационный запрос.
- Типовой информационный запрос покупателя в компанию: основное содержание, необходимая и вспомогательная информация.
- Проведение качественной бизнес-диагностики (Due Diligence) компании: на что обратить внимание в первую очередь.
- «Магазины» готового бизнеса – что это такое? Информационные ресурсы.
- Психология продавца бизнеса как важный фактор переговоров.

Практикум. Групповое обсуждение Типового информационного запроса покупателя.

Рекомендации для продавцов бизнеса

- От чего зависит итоговая оценка стоимости? На что реально можно повлиять.
- Предпродажная подготовка бизнеса и сделки. Как грамотно «упаковать» бизнес.
- Поиск покупателей: где искать, типы покупателей. Каналы коммуникаций с покупателями.
- Инвестиционные площадки по покупке-продаже бизнеса. Конкретные информационные ресурсы.

Заключительный практикум. Примеры из российской практики по купле-продаже бизнеса. Обсуждение и групповая дискуссия.