

Как вы управляете стоимостью бизнеса?



Экспресс-тест

Давайте пройдем небольшой тест

Тест «**НАСКОЛЬКО ЭФФЕКТИВНО ВЫ УПРАВЛЯЕТЕ СТОИМОСТЬЮ БИЗНЕСА**» предназначен вниманию собственника, председателя совета директоров, генерального директора компании нефинансового сектора.

Ориентировочный масштаб бизнеса:

Для производственных компаний – от 500 млн. руб. годового оборота;

Для торговых компаний – от 1 млрд. руб. годового оборота.

Тест состоит из 4 разделов, в каждом из которых по 5 вопросов. На вопросы надо отвечать не раздумывая, поэтому ответы на вопросы одного раздела не займут больше 2 минут.

1. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ПОЗИЦИЯ БИЗНЕСА

	Да	Нет	Затруд- няюсь
Темпы роста выручки от реализации у вас выше или равны среднеотраслевым в последние 3-5 лет?			
Знаете ли вы, какие сегменты рынка являются для вас ключевыми и почему?			
Ваша доля рынка в ключевых для вас сегментах растет в последние 3-5 лет?			
Ваши стратегические цели (ПОМИМО ВЫРУЧКИ И ПРИБЫЛИ) имеют четкие числовые значения?			
Ваши расходы на R&D (НИОКР и внедрение новых технологий, без учета капитальных затрат на оборудование, строительство и т.п.) превышают 2% выручки?			

2. ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА

	Да	Нет	Затрудняюсь
Вы можете СРАЗУ ответить, сколько составляет EBITDA вашего бизнеса?			
Считаете ли вы фактическую маржинальную прибыль (доходы минус переменные затраты) по каждому виду продуктов (работ, услуг)?			
Производительность труда (отношение годовой выручки к среднегодовой численности) растет в последние 3-5 лет темпами выше среднегодовой инфляции?			
Есть ли в составе ключевых показателей эффективности бизнеса показатель Долг/EBITDA?			
Показатели EBITDA margin, Долг/EBITDA вашей компании не ниже показателей ПУБЛИЧНЫХ компаний вашей или смежных отраслей?			

3. КОММУНИКАЦИИ С ИНВЕСТИТОРАМИ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

	Да	Нет	Затруд- няюсь
Вы можете СРАЗУ ответить, сколько составляет мультипликатор «EV (стоимость бизнеса) / EBITDA» в вашей отрасли?			
Есть ли у вас инвестиционный меморандум, рассказывающий потенциальному инвестору о стратегических целях, направлениях инвестирования и доходности инвестиций, фактических достижениях бизнеса?			
Совет директоров вашего бизнеса собирается с периодичностью не реже одного раза в квартал?			
Есть ли в нем хотя бы один НЕЗАВИСИМЫЙ директор (не менеджер и не собственник)?			
Формируете ли вы отчетность по МСФО?			

4. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ

	Да	Нет	Затруд- няюсь
Используете ли вы в управлении операционные НЕФИНАНСОВЫЕ показатели?			
Годовые бонусы (или опционы на доли/акции) ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА, основанные на достижении показателей KPI/BSC, составят 50 % или более постоянной части годового вознаграждения (годового оклада)?			
Внедрена ли система KPI или BSC для СРЕДНЕГО МЕНЕДЖМЕНТА?			
Можете ли вы получить развернутую историю взаимоотношений с каждым клиентом из CRM системы?			
Проводятся ли РЕГУЛЯРНЫЕ проверки исполнения регламентов в ключевых областях (закупки, продажи, платежи и финансовая дисциплина, выбор подрядчиков)?			

Посчитаем результаты

Посчитайте количество ответов «Да» в каждом из разделов.

Если Вы ответили «Да» 4 или 5 раз в разделе, данному аспекту бизнеса Вы уделяете достаточное внимание.

Если меньше, то Вам следует приложить усилия в этом направлении.

История успеха 1.

Концерн «Калина». Парфюмерно-косметическая компания

1992-приватизация предприятия
1996-Тимур Горяев приобрел контрольный пакет акций
1997-запуск «Черного жемчуга» и «Лесного бальзама».
2000-выручка 120 млн. дол. Привлечение 10 млн. дол за счет привлечения инвестора (ЕБРР).
2004-размещение акций на ММВБ (IPO)
2011-приобретение 82% акций компанией «Unilever» за 500 млн. долларов США (что составляло двойную прогнозную выручку за год и 11,7 EBITDA 2011 года).

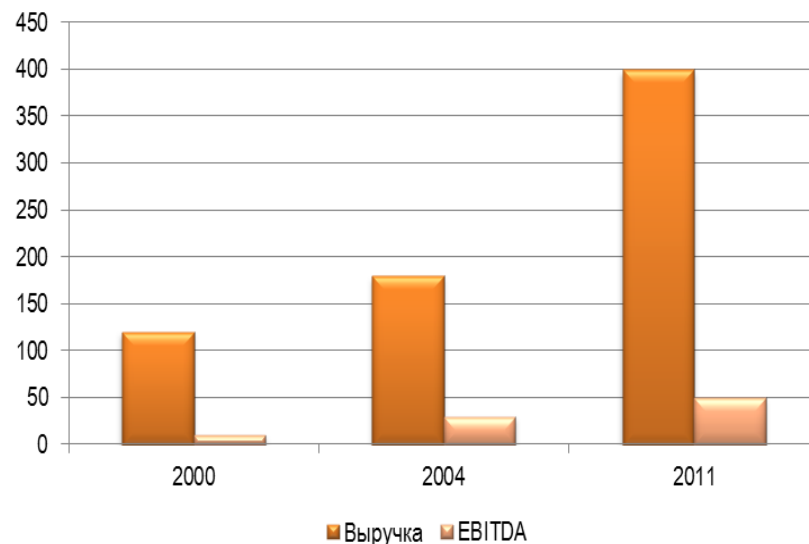


Табл 1. Выручка и EBITDA концерна «Калина», млн. долл. США

История успеха 2.

НэтБайНэт. Федеральный оператор доступа в интернет

1999 – основание интернет провайдера ООО «ТОР-Инфо». Вложение в проект 103 тыс. долларов.

2006 – фонд Fairlie Investments приобретает за 10 млн. долларов операторов «Консул», «Квадра» и «Меридиан», оказывавших услуги под брендом Net by Net. Образование «Нэт Бай Нэт Холдинг».

2007 – Газпромбанк приобретает 35% бизнеса за 25 млн. долл. США (при этом выручка в 2007 году составляла около 800 млн. руб. или 30 млн. долларов). EV/EBITDA – в интервале 6-7.

2011 – холдинг приобретается оператором «Мегафон» за 270 млн. долларов США (за 3 квартала 2010 года выручка составила 34 млн. долларов). EV/EBITDA - 9

Наша специализация

1. Сопровождение M&A и сделок с капиталом.
2. Комплексный Due Diligence (финансовый, налоговый, юридический, операционный, маркетинговый).
3. Оценка бизнеса (акций, долей) в ходе крупных инвестиционных сделок.
4. Налоговое консультирование.
5. Финансовые расследования в случаях подозрений на злоупотребления или халатность.
6. Устранение неэффективности финансово-хозяйственной деятельности за счет использования современных инструментов управления.

ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

Публичное акционерное общество «КОРПОРАЦИЯ ВЕБМО-АВЕСМА»

АВЕСМА

Павловск ул., д. 11, Павловск Сельский район, Свердловская область, Россия, 620700
 Телефон: (34342) 62-506, 21-471
 Факс: (34342) 24-779, 31-340
 E-mail: info@avescma.ru
 http://www.avescma.ru
 ОГРН/ОГРНИП: 5016000074791
 ИНН: 6602000079

Управляющему партнеру
 ООО «Блэйз-Консалтинг»
 Леониду Накитину

На № _____

Уважаемый Леонид!

Ваша компания подтвердила свой профессионализм, оказав нам качественные услуги в очень сжатые сроки. ПАО Корпорация «ВЕБМО-АВЕСМА» будет рада рекомендовать ООО «Блэйз Консалтинг» своим партнерам в качестве надежного финансового консультанта и оценщика.

С уважением,
 Директор по правовым вопросам

А.В. Кислицыно

Вестинет
 ООО «Вестинет»
 ул. Восточная, д. 5, стр. 1
 125080, Москва, Россия
 +7 (495) 661-3110
 +7 (495) 133-14-88
 info@vestinet.ru

Управляющему партнеру
 Blaze Consulting
 Леониду Накитину

Уважаемый Леонид!

Благодаря Вас и сотрудникам Blaze Consulting за профессиональную работу в рамках проведения финансовой и налоговой экспертизы оператора интернет-торгового доступа и интернет-портала (ИТД). Мы получили структурированную информацию об уровне рисков инвестирования в анализируемую компанию, о ее реальном финансово-экономическом состоянии и тенденции операционной деятельности. Ваша команда в очередной раз продемонстрировала свой профессионализм и ориентацию на клиента.

Будем рады продолжать сотрудничество!

С уважением,
 Виктория Решетова, СМБ
 Заместитель генерального директора, МВА

ПРОМИНВЕСТ
 ООО «ПРОМИНВЕСТ»
 РОСТЕХНОЛОГИИ
 Ис. № 01 от 11.10.2013

Генеральному директору
 ООО «Аверс Консалтинг»
 Накитину Э.Л.

Коллежарственное письмо

Уважаемый Леонид!

Выражаем Вам нашу искреннюю благодарность и глубокую признательность за проведенную процедуру Due Diligence в отношении интересующего нас маллестроительного предприятия.

Мы получили довольно полную информацию о финансовом состоянии, перспективах развития и рисках, присутствующих инвестированию в этот актив, что позволило нам сформировать переговорную позицию для дальнейшего общения и организации процедуры.

Мы высоко оценили Ваш энтузиазм, ответственность и высокий профессионализм Вас и Ваших сотрудников на этом этапе.

Выражаем уверенность, что наше сотрудничество будет иметь плодотворное продолжение!

Желаем Вам и членам Вашего коллектива дальнейших успехов в работе, экономической стабильности, уверенности в своих силах!

Заместитель генерального директора
 по экономике и финансам

В.Л.Хуцов

БЛОКАДИНЦА
 Общество с ограниченной ответственностью
 «Голден-АВЕС»
 119 002, г. Москва, ул. Арбат, д. 44, стр.1, тел./факс: (495) 916-56-10; e-mail: info@bladnca.ru

Генеральному директору «Блэйз Консалтинг»

Наша организация в очередной раз воспользовалась услугами Blaze Consulting и мы высоко оцениваем профессионализм сотрудников, работающих на проекте. Команда финансовых аналитиков и юристов оказала нам профессиональное содействие в исследовании текущего финансового состояния и юридических рисков компании - объекта сделки МВА, сделав это очень качественно и оперативно. Желаем компании Blaze Consulting дальнейших успехов и рассчитываем на сотрудничество в ближайшем будущем!

Высоко оцениваем профессионализм и финансовый статус корпоративного партнера «Павловск» и регистратора «Аверс»!

И.И. Черномыртин

Генеральному директору
 ООО «Блэйз-Консалтинг»
 Накитину Э.Л.

Уважаемый Леонид!

Благодарим Вас и Ваших сотрудников за профессионально проведенную работу при проведении процедуры Due Diligence интересующей нас компании. Мы получили качественно структурированную и исчерпывающую информацию, необходимую нам для принятия решения.

Выражаем признательность за проявленную ответственность и профессиональный подход.

Желаем Вам и Вашей команде дальнейших успехов и новых профессиональных достижений, стабильности и благополучия!

Директор Альберто Мерцони

CapMan

PLASTIC LOGIC
 ЗАО «Пластик Лоджик»
 Проход 4806, д. 5, стр. 23, Зеленоград, Москва 124468
 Тел: +7 (495) 940-79-98; факс: +7 (495) 940-79-79
 ОГРН 502603326, ОГРН 1101847199140, ИНН/ОГРН 7814471724773201001

Руководству ООО «Блэйз Консалтинг»

Компания Blaze Consulting в марте 2016 года оказывала нам услуги по оценке актива (финансовых вложений) ЗАО «Пластик Лоджик» в юрисдикции Германии и России/Бургга. За время работы специалисты компании смогли подтвердить свой высокий профессионализм и компетентность. Работа была выполнена качественно, в сжатые сроки.

Мы полностью удовлетворены работой команды Blaze Consulting и готовы рекомендовать эту компанию как ответственного и профессионального партнера.

Генеральный директор
 ЗАО «Пластик Лоджик»

Б.Ю. Галиев

RON
 ООО «РОН»
 200000, Московская область, г.Тольятти
 ул. Коммунальная, д.37, стр.1
 Тел: +7 (8342) 302-000
 Факс: +7 (8342) 302-000
 E-mail: info@ron.ru

Руководству ООО «Блэйз Консалтинг»

Андрей, Леонид!

Благодарим Вас за качество организации и высокий профессионализм при проведении Due Diligence интересующей нас компании.

В сжатые сроки мы получили информацию, необходимую нам для принятия важного инвестиционного решения.

В настоящее время мы прорабатываем структуру планируемой сделки и также используем в этой работе информацию и ваши отчеты информации.

Хотим отдельно отметить менеджера проекта Андрея Давыдова, который на протяжении всего проекта держал нас в курсе событий и оперативно реагировал на наши замечания и вопросы, возникающие в ходе оказания услуг.

Мы полностью удовлетворены работой команды Blaze Consulting и готовы рекомендовать вашу компанию как надежного и ответственного партнера.

Заместитель начальника
 Департамент корпоративных финансов

Мария Чеуркина



Контакты



109316, г. Москва, Волгоградский пр-т, 47

т.: (499) 685-18-19

Email: info@blazecons.com

Web: www.blazecons.com