



ДК-УКРАЇНА
Аудитори і Консультанти

Залучення капіталу

Стратегічний та фінансовий аспекти

Степан Ревич
Керуючий партнер



Загальна частина

Питання до власників:

Як швидко повинен рости мій бізнес?

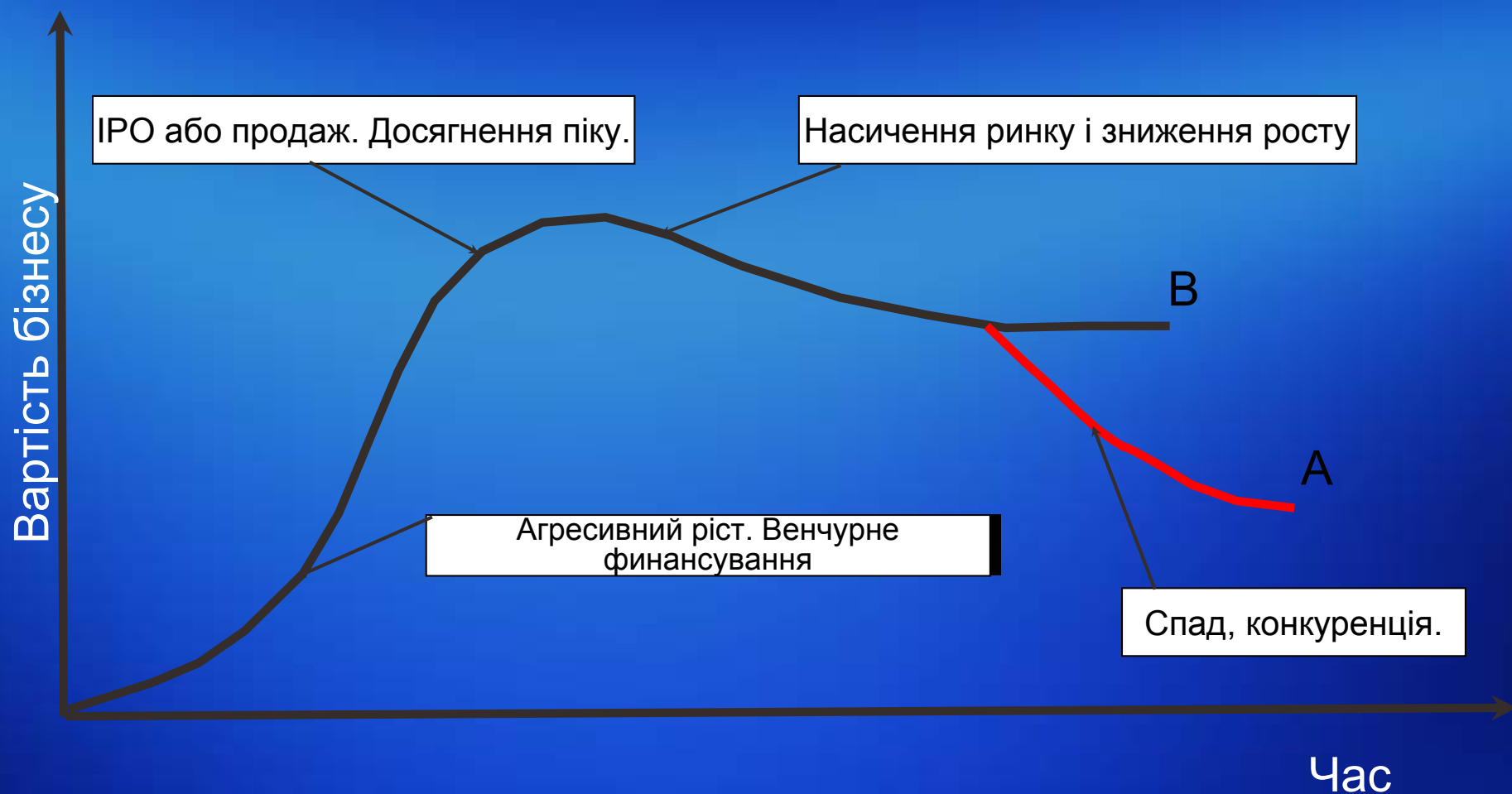
Яку фінансову стратегію обрати?

Як максимізувати вартість бізнесу?

Наскільки ефективно я можу управляти
ростом?

Загальна частина

Життєвий цикл та вартість бізнесу



Загальна частина



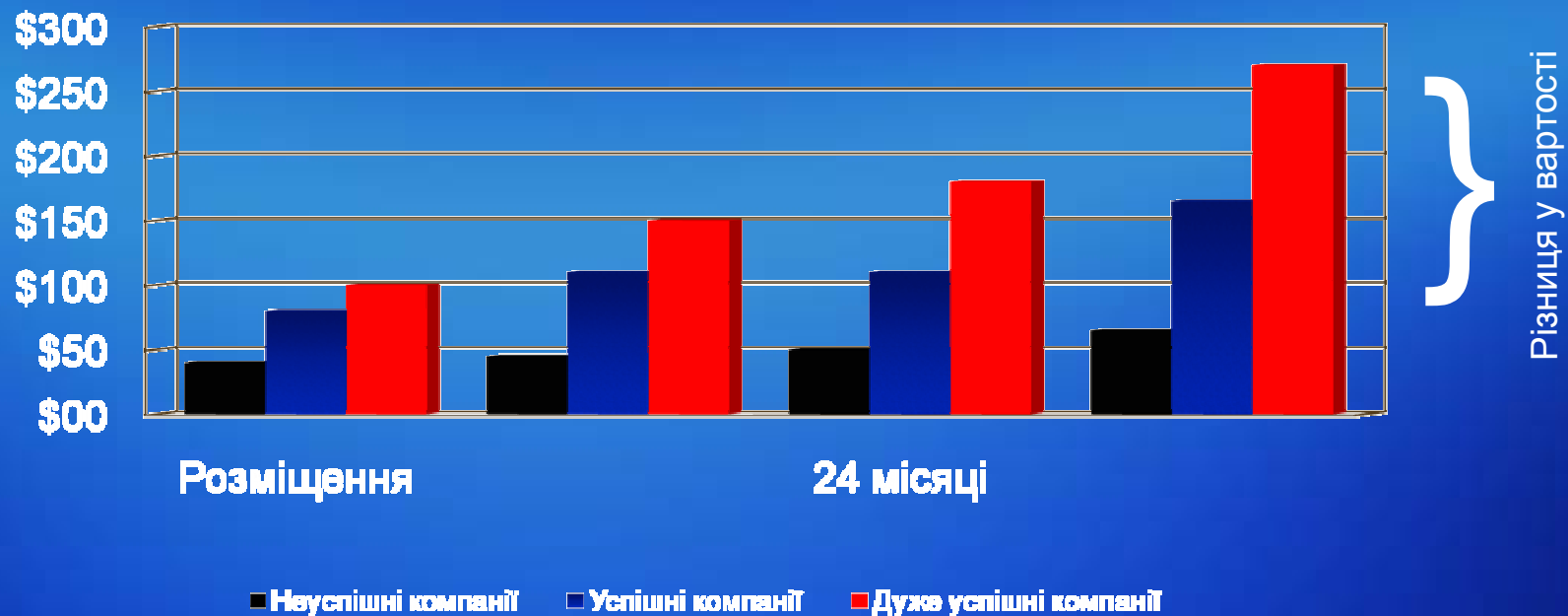
Загальна частина

Управління очікуваннями власників

- Залучення капіталу не повинно бути самоціллю для компанії.
- Сам по собі цей крок не є достатнім для успішного розвитку компанії.
- Мета цього кроку – прискорити темпи свого росту.
- Ми вважаємо його одним з етапів на шляху до успіху.
- Успіх – перетворення в успішну відкриту компанію, яка здатна забезпечити переваги своїм акціонерам, працівникам, клієнтам, постачальникам.
- Залучення капіталу як правило не тривала процедура – на неї може піти від 30 – 120 днів.
- А сама підготовка для успішності цього заходу може зайняти 1-3 роки.
- Ціна витраченого часу та зусиль справді того варта.

Загальна частина

Ціна успіху - різниця в ринковій вартості



За результатами дослідження "Measures that Matter"

Загальна частина

Фактори успіху

Фінансові показники	Виручка Прибутковість Фондовіддача Рух грошових коштів Ріст виручки Доля ринку Контроль над витратами
Нефінансові показники	Якість управління Корпоративна культура Якість товарів(послуг) Відносини з інвесторами Система мотивації Якість ресурсів Стратегія Лідерство Інновації



ДК-УКРАЇНА

Аудитори і Консультанти

Підготовка до залучення капіталу

Стратегічний та фінансовий аспекти

Підготовка

Необхідні кроки та дії консультанта

Етапи процесу	Дії консультанта
Прийняття рішення про необхідність залучення капіталу	Проведення ознайомчого семінару та допомога у прийнятті рішення
Дослідження реального стану справ	Проведення дослідження
Формалізація цілі та критеріїв її досягнення	Допомога у визначенні
Розробка бізнес-стратегії компанії	Формування стратегії, визначення стратегічних та тактичних пріоритетів розвитку
Розробка особистої фінансової стратегії	Аналіз та розробка фінансової стратегії для власників бізнесу

Підготовка

Необхідні кроки та дії консультанта

Етапи процесу	Дії консультанта
Формування бізнес-плану	Проведення всього комплексу робіт необхідних для його формування
Створення команди	Допомога у підборі персоналу та мотивації команди, визначення критеріїв ефективності команди
Реорганізація компанії - планування та реалізація заходів спрямованих на підвищення якості управління та зростання вартості бізнесу	
Корпоративне управління	Впровадження принципів корпоративного управління

Підготовка


Необхідні кроки та дії консультанта

Етапи процесу	Дії консультанта
Корпоративне управління	Формування корпоративного центру
	Розробка програми перетворень
	Модернізація оргдизайну компанії
	Система внутрішнього аудиту та контролю
Впровадження обліку за МСФЗ	Перше застосування МСФЗ
	Впровадження обліку за МСФЗ
	Допомога у складанні фінансової звітності
Корпоративні фінанси	Кредитна історія
	Організація служби роботи з інветорами
	Фінансова стратегія
Податкове консультування	Супровід та податкове планування операцій
Управління ризиками	Впровадження системи управління ризиками

Підготовка

Необхідні кроки та дії консультанта

Етапи процесу	Дії консультанта
Правовий супровід	Розробка корпоративної оргструктури та правовий супровід
Управління вартістю компанії	Формування ключових факторів росту
	Впровадження системи контролю ключових показників
	Система мотивації



ДК-УКРАЇНА
Аудитори і Консультанти

Дослідження

Стратегічний та фінансовий аспекти
залучення капіталу



Що ми пропонуємо

Допомогу у прийнятті рішення про залучення інвестицій

Допомога у прийнятті рішення

- **Діагностика готовності компанії до залучення інвестицій**
- Діагностика допоможе Вам оцінити стан справ у компанії та буде відправною точкою для прийняття рішення про необхідні кроки,
- Діагностика проводиться, якщо власники компанії впевнені в необхідності та можливості своєї компанії провести ефективне залучення капіталу.

· **Що буде досліджено під час діагностики ?**

- Організаційні питання
- Стратегію компанії
- Структуру компанії
- Якість корпоративного управління
- Існуючу практику управління ризиками і стан системи внутрішнього контролю
- Прогноз розвитку компанії та ринку
- Фінансові результати
- Структуру оподаткування
- Правові питання
- Якість фінансової звітності

Допомога у прийнятті рішення

- **Діагностика готовності компанії до залучення інвестицій**
- **Звіт за результатами дослідження**
- Звіт за результатами дослідження повинен дати оцінку готовності компанії до залучення інвестицій. В рамках дослідження буде проведено експрес-аналіз всіх важливих факторів, які в майбутньому будуть впливати на процес реорганізації для залучення капіталу.
- Він буде включати в себе огляд існуючого стану компанії і буде підставою для розробки плану реорганізації компанії для залучення капіталу.
- **Строк проведення діагностики**
- За умови своєчасного надання інформації та сприяння власників компанії діагностика може бути проведена протягом одного календарного місяця.

Допомога у прийнятті рішення

- **Діагностика готовності компанії до залучення інвестицій**
- **Огляд типового переліку питань дослідження**

Група питань	Питання	Мета
Організаційні питання	Наявність персоналу, що здатен займатись цим проектом	Видібрати персонал здатний займатись проектом, або констатувати його відсутність.
	Створення проектної групи	Без створення проектної групи неможливо досягнути мети/
Структура компанії	Дослідження організаційної, юридичної та управлінської структури	Юридичний та управлінський due-diligence
Стратегія	Аналіз стратегії компанії та ринку, аналіз обраної стратегії фінансування	Проаналізувати реальність прогнозів та співставити із даними ринку, Сторонній погляд на "привабливість" стратегії бізнесу очима інвестора
Корпоративне управління	Структура комітетів та практика управління	Оцінити існуючу структуру та її відповідність загальнопройнятим нормам
	Управління ризиками	Оцінити систему управління ризиками
	Система внутрішнього контролю та аудиту	Оцінити систему внутрішнього

Допомога у прийнятті рішення

- Діагностика готовності компанії до залучення інвестицій
- Огляд типового переліку питань дослідження - Частина 2

Група питань	Питання	Мета
Аналіз особистих цілей	Фінансові цілі	Зрозуміти бажання власників
	Нефінансові цілі	Зрозуміти амбіції власників
Податкове планування	Існуюча податкова структура	Оцінити можливість зростання податкового навантаження
	Корпоративне податкове планування	Спланувати податкове навантаження
	Податкове планування для власників	Оптимізувати сплату податків власників
Правові питання	Дослідження права власності, права володіння	Забезпечити право власності
	Розробка оптимальної корпоративної структури	Забезпечити якісну оргструктуру
Фінансова звітність за МСФЗ	Перше застосування МСФЗ. Трансформація звітності. Accountants Report.	Підготувати компанію до складання звітності за МСФЗ
	Контрольний перелік питань по впровадженню МСФЗ	Провести пост-контроль якості роботи фінансової служби

Допомога у прийнятті рішення

- **Діагностика готовності компанії до залучення інвестицій**
- **Огляд типового переліку питань дослідження - Частина 3**

Група питань	Питання	Мета
Існуючі прогнози розвитку	Оцінка прогнозів	Визначити якість планових показників
Корпоративні фінанси	Існуючі фінансові моделі	Оцінка фінансового стану
	Оцінка бізнесу виходячи з фінансової моделі	Оцінка бізнесу
Кадрові питання	Залучення компетентних працівників	Якість персоналу
	Винагороди на мотивація	Досконалість системи мотивації
	Аналіз корпоративної оргструктури	Виявлення “слабих” місць
Аналіз перешкод	Судові справи	Планування проекту
	Задіяні банківські механізми	Планування проекту
	Інші перешкоди	Планування проекту

ДК-УКРАЇНА
Аудитори і Консультанти

Степан Ревич

Керуючий партнер

+38 050 317 33 57