

Практический семинар

«Управление проблемными активами. Стратегические финансовые решения: восстанавливать, расти или ликвидировать»

Аудитория семинара

Специалисты, принимающие стратегические решения, касающиеся развития компании:

- руководители среднего и высшего звена
- сотрудники экономических и финансовых департаментов
- кредитные аналитики и инспектора
- специалисты по анализу рисков
- консультанты

Цель обучения

На практике овладеть навыками анализа бизнеса в трудных ситуациях, связанных с финансовыми, маркетинговыми или операционными факторами. Научиться выявлять потенциал компании, сбалансированно подходить к оценке риска и возможностей развития и улучшения, принимать решения на основе объективных показателей и прогнозов.

Структура и особенности семинара

Часть 1: Спасение утопающих (первый и второй дни)

В этой части мы разберем на практических примерах: как сочетание финансового и маркетингового анализа позволяет принимать оперативные решения, улучшающие ситуацию в компании; как можно добиваться роста бизнеса и при этом снижать финансовые риски. Примеры будут затрагивать как точечное исправление отдельных проблем, так и общие вопросы сбалансированного управления компанией.

Часть 2: Ликвидация неудачников (третий день)

Иногда отдельные направления или весь бизнес оказываются в слишком тяжелом положении и правильнее будет избавиться от них. В этом случае грамотный подход к оценке бизнеса и структурированию сделки позволят минимизировать потери. А для тех, кто наращивает свой бизнес за счет покупки других компаний, будет полезно посмотреть на те же процессы оценки и структурирования с другой стороны – как покупателю.

В течение всего семинара слушатели имеют возможность предлагать для обсуждения собственные кейсы. Их можно обсуждать как параллельно занятиям, в перерывах, так и вынести на обсуждение группы, чтобы максимально подробно обсудить и просчитать решения.

Почему «Альт-Инвест»

Наши специалисты более 25 лет занимаются стратегическим и финансовым консалтингом, мы выполнили для наших клиентов около 800 проектов различного характера и накопили уникальный опыт, методологию и инструменты. Этим опытом мы поделимся с вами на семинаре.

Любые вопросы по обучению вы можете задать Ирине Бызовой
тел. (495) 580-9875, доб. 110, byzova@alt-invest.ru.

ПРОГРАММА СЕМИНАРА

1 день	
10:00–12:00	<p>Анализ проблемных активов: причины и следствия, повлекшие за собой неплатежеспособность, убытки или другие финансовые проблемы.</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Причины ухудшения финансового положения▪ Варианты решения проблемы: Сценарий 1: «Спасение утопающих»<ul style="list-style-type: none">▪ моделирование реструктуризации долгов▪ анализ потенциала восстановления доходов▪ возможности ростаСценарий 2: «Ликвидация неудачников»<ul style="list-style-type: none">▪ анализ возможностей реализации активов по частям▪ элементы оценки бизнеса▪ особенности оценки частной компании и важность структурирования сделки
12:00–12:15	Перерыв
12:15–14:00	<p>Анализ операций компании, поиск возможностей оптимизации бизнес-процессов:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Доходы: какие факторы влияют на рост/снижение объемов, эластичность спроса, волатильность цен, рентабельность продуктов/дивизионов▪ Операционные затраты: точка безубыточности, запас прочности▪ Маржинальный анализ <p>Разбор кейса: анализ данных, сравнение с конкурентами, поиск рычагов оптимизации</p>
14:00–15:00	Обед
15:00–17:00	<p>Анализ качества активов, способы повышения платежеспособности:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Рентабельность деятельности▪ Оборотный капитал: запасы, дебиторская и кредиторская задолженность. Ликвидность и оборачиваемость активов▪ Инвестиции: освоенные и предстоящие▪ Долговая нагрузка: структура долгов. Финансовая устойчивость и кредитоспособность <p>Разбор кейса: анализ реального предприятия на основе финансовых показателей, выявление проблем, направление оптимизации</p>
2 день	
10:00–12:00	<p>Анализ возможностей расширения существующей продукции, оптимизации ассортимента (ассортиментная политика). Выход на новые рынки. Поиск новых каналов сбыта. Построение прогноза доходов.</p> <p>Разбор успешных и провальных кейсов: на основе реальных предприятий.</p>
12:00–12:15	Перерыв

12:15–14:00	<p>Моделирование операционной, инвестиционной и финансовой деятельности с учетом выявленных проблем и направлений развития. Моделирование возможности обслуживания долговой нагрузки (существующие и новые взятые на развитие кредиты).</p> <p>Разбор кейса: построение прогнозной модели с учетом плана реструктуризации</p>
14:00–15:00	Обед
15:00–17:00	<p>Анализ рисков компании</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Анализ чувствительности ▪ Сценарии ▪ Стресс тест <p>Разбор кейса: анализ рисков компании, построение сценариев.</p>
3 день	
10:00–12:00	<p>Оценка бизнеса: общие подходы, методы оценки. Стоимость компании или стоимость собственного капитала? Базовые принципы оценки доходным подходом: от дисконтированных дивидендов к дисконтированным денежным потокам.</p>
12:00–12:15	Перерыв
12:15–14:00	<p>Сравнительные методы оценки: показатели и выбор базы. P/E, P/Revenue, P/B, EV/EBITDA Взаимосвязь доходных и сравнительных подходов.</p> <p>Разбор кейса: оценка стабильно работающего бизнеса.</p>
14:00–15:00	Обед
15:00–17:00	<p>Особенности оценки частного бизнеса. Дополнительные факторы, влияющие на стоимость: синергия, личность руководителя, неликвидность и др. Реальные опционы как подход к оценке бизнеса, находящегося на грани банкротства. Структурирование сделки для управления рисками и доходностью сделки покупки/продажи бизнеса.</p> <p>Разбор кейса: переговоры о продаже компании.</p>
После семинара	
	<p>Для того, чтобы еще раз в спокойной обстановке закрепить полученные знания и оценить их применение к реальной практике, слушатели получают:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ тест, который можно выполнить самостоятельно и обсудить с преподавателем через интернет; ▪ возможность прислать преподавателю свои примеры и получить индивидуальную консультацию (обсуждение можно начать на семинаре и продолжить после его окончания).