



Вопросник для подготовки коммерческого предложения га проведение оценки стоимости бизнеса

1. С какой **целью** делается оценка бизнеса? Кто будет её рассматривать?
2. Опишите коротко Ваш **продукт** (товар, услугу) и Ваших **клиентов**
3. Чаще всего используют следующие методы оценки стоимости бизнеса:

- Затратный (требуется баланс компании),
- Доходный (требуется отчёт о прибылях и убытках и прогнозный бюджет доходов и расходов),
- Сравнительный,
- Эмпирических правил.

Нужно ли провести оценку **всеми** методами или достаточно ограничиться **частью** из них?

4. Должен ли отчёт об оценке соответствовать **стандартам**, закреплённым в Федеральном законе № 135-ФЗ от 29 июля 1998 г. и 3-х Федеральных стандартах оценки: ФСО № 1, 2 и 3 или может быть выполнен в **свободной форме**? В последнем случае требуется ли проводить:

- Анализ макроэкономической ситуации,
- Анализ рынка,
- Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия?

5. Если оценка делается с целью **продажи бизнеса**, требуется ли
• определение факторов, влияющих на способы и возможности продажи Компании;

- определение стратегии продажи Компании;
- разработка плана коммуникационной кампании, направленной на поиск покупателя.

6. Есть ли **особые требования** заказчика к результатам оценки и составу отчёта?

7. Сообщите, пожалуйста, ФИО, номер телефона и e-mail контактного лица, которому должно быть направлено коммерческое предложение.

Вы можете прислать ответы на наши вопросы на e-mail ksm@piter-consult.ru, ksmya@yandex.ru или обсудить с нами вашу задачу по телефону **(812)984-4580, (812)430-1953** или Skype **Piter-Consult**.