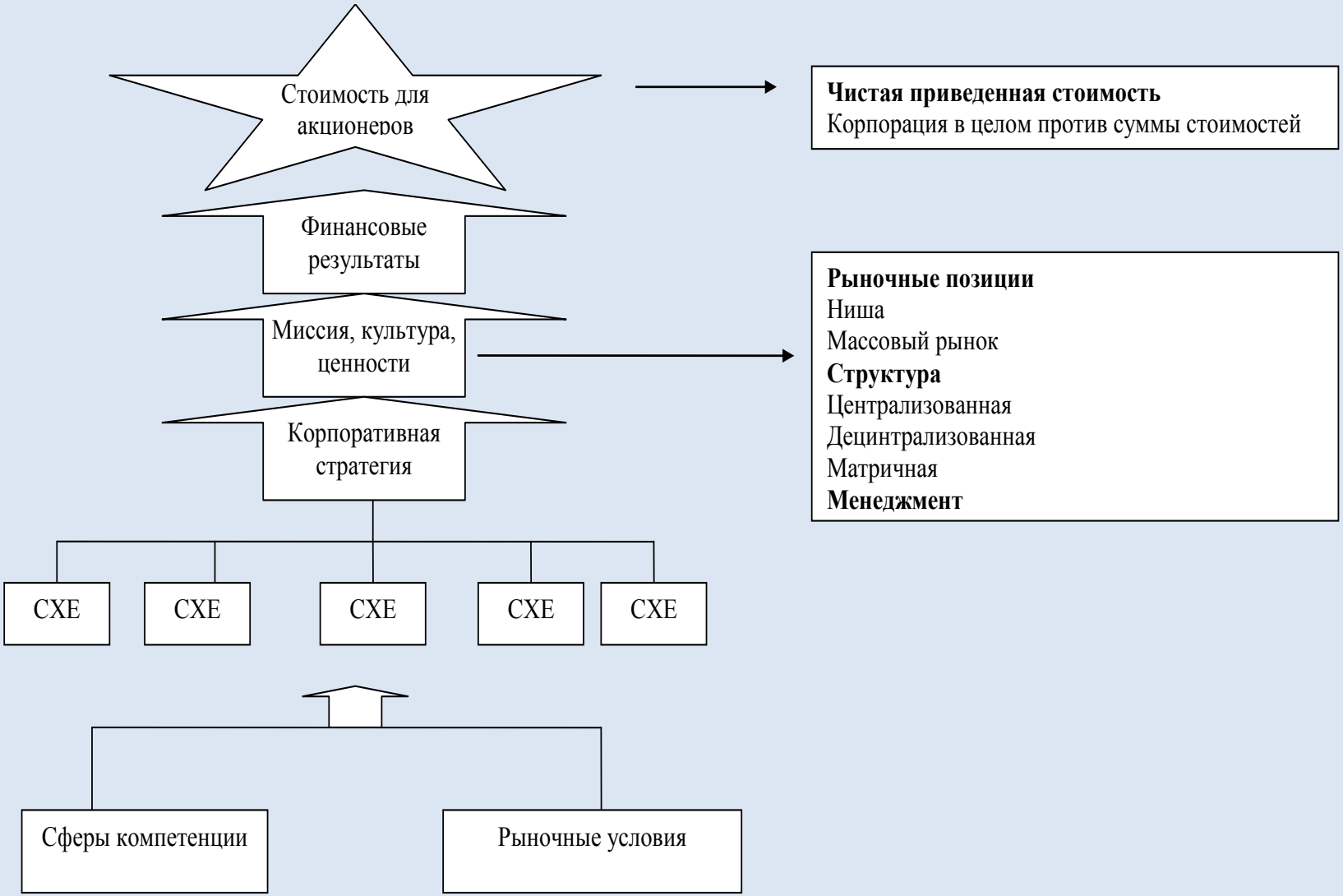
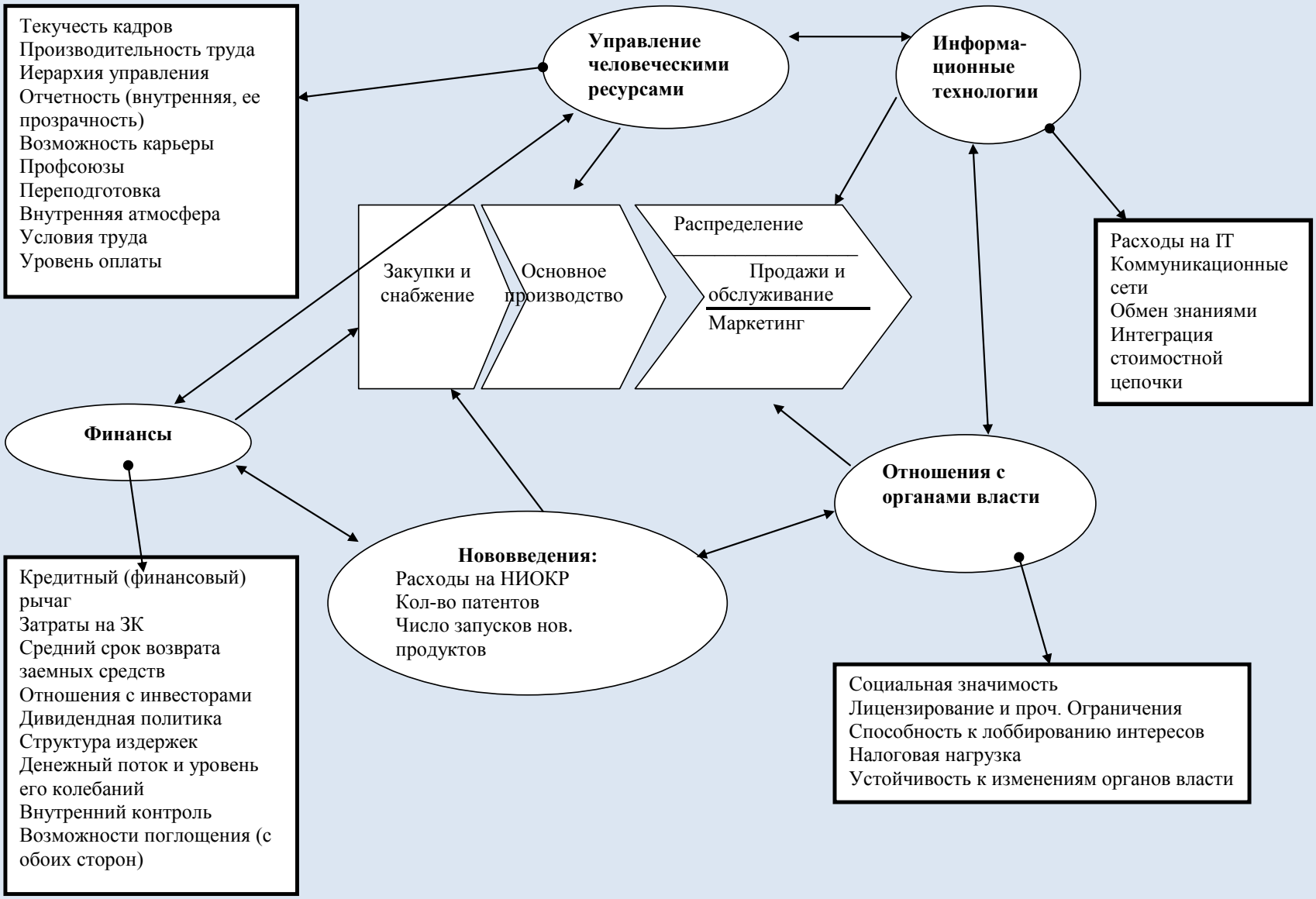
Факторы стоимости бизнеса

на основе выделения стратегических хозяйственных единиц

Стоимость для акционеров
Рыночная капитализация:
Цена акции компании
Финансовые результаты
Миссия, культура, ценности
Коэф. Прибыль в расчете на 1 акцию
Рентабельность Собственного капитала
(долговая нагрузка, оборачиваемость активов, норма прибыли)
Поток денежных средств
Производительность
Корпоративная стратегия
Портфельная стратегия
Вертикальная интеграция
Горизонтальная интеграция (операционные преимущества от совместной деятельности)
Финансовый холдинг
СХЕ
СХЕ
СХЕ
СХЕ
СХЕ
Степень взаимосвязи в группировке
(зависимость результатов одной СХЕ от другой)
Вклад в объем продаж
Вклад в прибыль
Потенциал роста сегмента
Географический охват
Сферы компетенции
Рыночные условия


Стоимость для акционеров
Чистая приведенная стоимость
Корпорация в целом против суммы стоимостей
Финансовые результаты
Миссия, культура, ценности
Рыночные позиции
Ниша
Массовый рынок
Структура
Централизованная
Децинтрализованная
Матричная
Менеджмент
Корпоративная стратегия
СХЕ
СХЕ
СХЕ
СХЕ
СХЕ
Сферы компетенции
Рыночные условия

Качество отношений с поставщиками
Издержки хранения
Цена ед. ресурса, чувствит. товара от цен на ресурсы
Качество
Управление человеческими ресурсами
Скорость продвижения на рынок
Запасы готовой продукции
Удельные издержки распределения
Информа-ционные технологии
Финансы
Закупки и снабжение
Основное производство
Распределение
Продажи и обслуживание
Маркетинг
Сложность системы распределения
Контроль над каналами
Отношения с «торговлей»
Восприимчивость к рыночным условиям
Приверженность потребителей
(сохраняются - отсеиваются)
Нововведения:
Отношения с органами власти
Удельные издержки (загрузка мощностей, масштаб пр-ва, незавершенное пр-во)
Качество (устранимый и неустранимый брак)
Своевременность (производственный ритм, технологическое время на пр-во партии товара)
Гибкость (время на переналадку)
Целевая сегментация потребителей
Лояльность потребителей (терпимость к изменениям)
Привлечение потребителей
Доходность потребителей
«Доля голосов»
Невольный «отклик»
Премия к цене


Текучесть кадров
Производительность труда
Иерархия управления
Отчетность (внутренняя, ее прозрачность)
Возможность карьеры
Профсоюзы
Переподготовка
Внутренняя атмосфера
Условия труда
Уровень оплаты
Управление человеческими ресурсами
Информа-ционные технологии
Закупки и снабжение
Основное производство
Распределение
Продажи и обслуживание
Маркетинг
Расходы на IT
Коммуникационные сети
Обмен знаниями
Интеграция стоимостной цепочки
Финансы
Отношения с органами власти
Нововведения:
Расходы на НИОКР
Кол-во патентов
Число запусков нов. продуктов
Кредитный (финансовый) рычаг
Затраты на ЗК
Средний срок возврата заемных средств
Отношения с инвесторами
Дивидендная политика
Структура издержек
Денежный поток и уровень его колебаний
Внутренний контроль
Возможности поглощения (с обоих сторон)
Социальная значимость
Лицензирование и проч. Ограничения
Способность к лоббированию интересов
Налоговая нагрузка
Устойчивость к изменениям органов власти

Чувствительность к изменениям на рынке
Темпы ВВП
Процентные ставки/темпы инфляции
Валютные курсы
Макроэко-номическая среда
Стадия жизненного цикла
Степень зрелости
Темпы роста рынка
Угроза появления новых конкурентов
Барьеры для вступления
Барьеры для выхода
Уровень и тип конкуренции:
-Низкие издержки
- Дифференциация
- Ценовая политика
- Степень консолидации рынка
Степень и масштаб гос. регулирования
Промышле нная политика гос-ва
Интенсивность нововведений
Позиции на переговорах
Издержки замены
Влиятель-ность постав-щика
Влиятель-ность покупателя
Темпы замещения
Технология продукта
Технологический процесс
Торговые марки
Позиции на переговорах
Издержки замены