

«Как отчет об оценке бизнеса помог достичь согласия между сторонами сделки»

Ситуация

Клиенту, крупному железнодорожному перевозчику, требовалось оценить долю бизнеса для того, чтобы передать ее новому акционеру.

Решение

Специалисты Группы «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» в качестве основного подхода к оценке доли бизнеса клиента использовали доходный подход с построением детализированной финансовой модели деятельности компании.

Дополнительную трудоемкость проекту придавала необходимость оценки большого количества подвижного состава, который находился в собственности и в лизинге у заказчика. Также проект осложнялся тем, что взгляды акционеров и потенциального покупателя расходились в вопросах дальнейших перспектив развития компании, выполнении прогнозных планов, роста тарифов на услуги и, следовательно, стоимости реализуемой доли бизнеса.

Результат

Отчет, подготовленный специалистами практики Оценки и инвестиционного консалтинга по результатам исследований, был презентован на совете директоров компании. Оценщикам удалось привести к консенсусу мнения сторон. Сделка по реализации доли бизнеса клиента состоялась по стоимости, определенной экспертами Группы.

<https://delprof.ru/clients/cases/kak-otchet-ob-otsenke-biznesa-pomog-dostich-soglasiya-mezhdu-storonami-sdelki/>

Группа «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ»

127015, г. Москва, ул. Вятская, д. 70

+7 (495) 740-16-01

info@delprof.ru