
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**.
Если у вас есть Интернет-сайт, достаточно его указать.
3. Чаще всего используют следующие методы оценки стоимости бизнеса:
 - Затратный (требуется баланс компании),
 - Доходный (требуется баланс 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.

Ответы на наши вопросы ждём на e-mail ksm@piter-consult.ru. Мы можем также помочь вам с ответами по телефонам +7(962)684-4580 (WhatsApp, Viber), +7(812)430-1953 или Skype **Piter-Consult**.