

STVARNA VRIJEDNOST BIZNISA

mr.sc.oec. Danko Sučević, dipl.ing.

Tehnološki park Varaždin

25.1.2018.

- ▶ Investitori – dokapitalizacija
- ▶ Prodaja
- ▶ Nasljeđivanje ili podjela imovine
- ▶ Baš nas zanima

ZAŠTO JE VAŽNA VRIJEDNOST TVRTKE

A decorative graphic consisting of several parallel white lines of varying lengths, slanted upwards from left to right, located in the bottom right corner of the slide.

Opis	2016. godina
Prihod od prodaje proizvoda	15.500
Trošak prodanih proizvoda	12.800
Administrativni troškovi	1.000
Dobit	1.700
Porez na dobit 20%	340
Neto dobit	1.360
Kapital	9.200
Kratkoročne obveze	1.100
Dugoročne obveze	2.000
Pasiva	12.300
Osnovna sredstva	3.100
Zalihe	3.100
Potraživanja	4.300
Novac	1.800
Aktiva	12.300

1. korak: knjigovodstvena
vrijednost

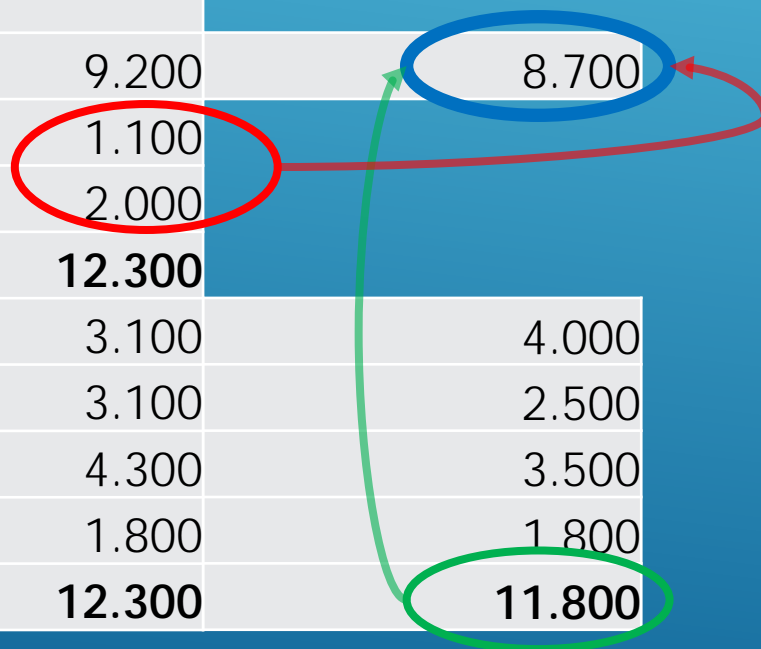
Što knjigovođa misli



Opis	2016. godina	
Prihod od prodaje proizvoda	15.500	
Trošak prodanih proizvoda	12.800	
Administrativni troškovi	1.000	
Dobit	1.700	
Porez na dobit 20%	340	
Neto dobit	1.360	
Kapital	9.200	8.700
Kratkoročne obveze	1.100	
Dugoročne obveze	2.000	
Pasiva	12.300	
Osnovna sredstva	3.100	4.000
Zalihe	3.100	2.500
Potraživanja	4.300	3.500
Novac	1.800	1.800
Aktiva	12.300	11.800

2. korak: procjena tržišne vrijednosti

Koliko možemo dobiti na otvorenom tržištu



- ▶ Vrijednost supstance je tekuća vrijednost vlastitog kapitala odnosno tekuća vrijednost neto imovine.
- ▶ Utvrđuje se iz pročišćene bilance što znači da se procjene pojedinih bilančnih pozicija vrše prema poslovno-ekonomskim kriterijima pod pretpostavkom kontinuiteta poslovanja.

ODNOSNO - METODA VRIJEDNOSTI SUPSTANCE

Imovina, obveze i kapital su nebitni u dužem roku, bitna je samo zarada (dobit), svedena na današnju vrijednost

Stopa	5%
Broj godina	Vrijednost
1	1.360,00
5	6.153,16
10	10.914,36
20	17.449,18
100	27.038,96
1000	27.200,00

METODA DOBITI

Opis	2016. godina
Prihod od prodaje proizvoda	15.500
Trošak prodanih proizvoda	12.800
Administrativni troškovi	1.000
Dobit	1.700
Porez na dobit 20%	340
Neto dobit	1.360
Kapital	9.200
Kratkoročne obveze	1.100
Dugoročne obveze	2.000
Pasiva	12.300
Osnovna sredstva	3.100
Zalihe	3.100
Potraživanja	4.300
Novac	1.800
Aktiva	12.300

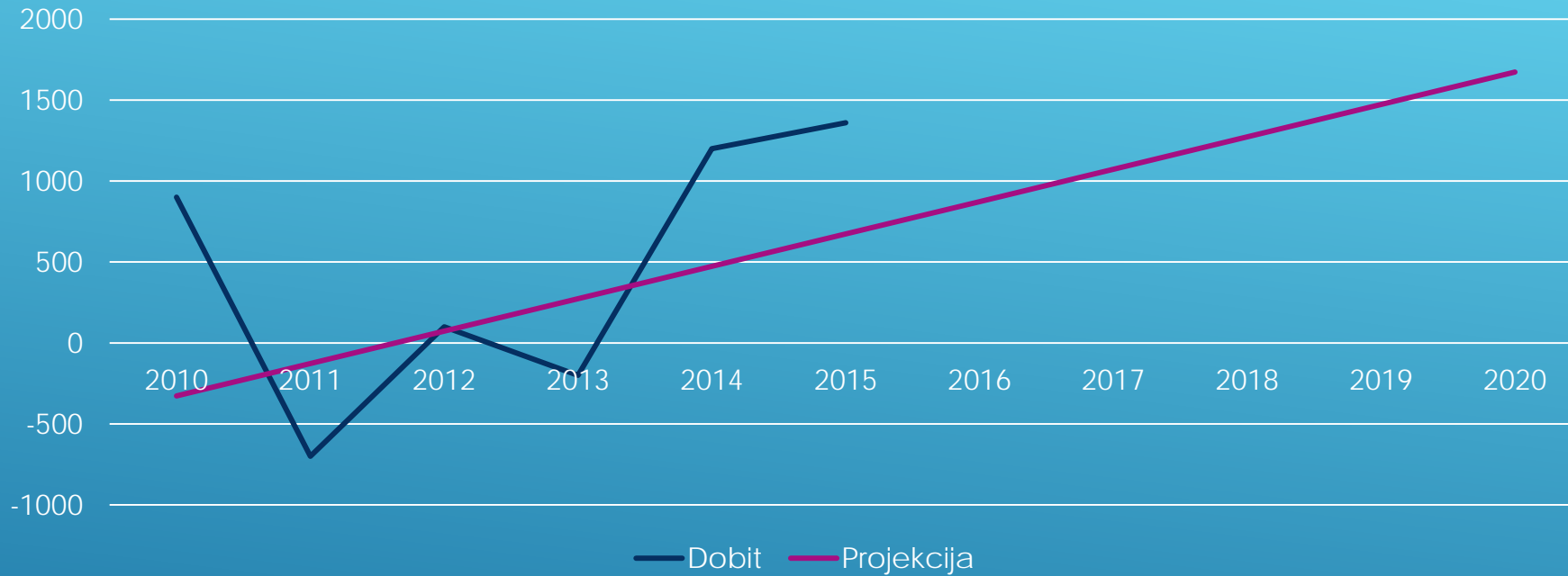
Ali dobit nikada nije ista!



Stoga treba provesti analizu svih činitelja i pokušati procijeniti rezultate u budućnosti

METODA DOBITI

Linearna projekcija dobiti



METODA DOBITI

- Usporedba s dioničkim društvima izlistanim na burzi
- Usporedba sa poznatim sličnim transakcijama
 - Financijska izvješća – bilješke i revizorska izvješća
 - Bisnode, FINA
 - Baze podataka o transakcijama
 - FactSet, CapitalIQ, Bloomberg, Reuters
 - Mediji
 - Privatne informacije

METODA USPOREDIVIH TRANSAKCIJA

Tržišna vrijednost imovine
koja je potrebna za
osnovnu djelatnost

Likvidacijska vrijednost
ostale imovine

Minus obveze

Opis	2016		
Kapital	9.200		7.700
Kratkoročne obveze	1.100		
Dugoročne obveze	2.000		
Pasiva	12.300		
Osnovna sredstva	3.100	4.000	3.500
Zalihe	3.100	2.500	2.000
Potraživanja	4.300	3.500	3.500
Novac	1.800	1.800	1.800
Aktiva	12.300	11.800	10.800

METODA VIŠE DOBITI

Plus projekcija dobiti
svedena na današnju
vrijednost

$$7.700 + 10.914 = 18.614$$

METODA VIŠE DOBITI

Opis	2016. godina
Prihod od prodaje proizvoda	15.500
Trošak prodanih proizvoda	12.800
Administrativni troškovi	1.000
Dobit	1.700
Porez na dobit 20%	340
Neto dobit	1.360

Stopa	5%
Broj godina	Vrijednost
1	1.360,00
5	6.153,16
10	10.914,36
20	17.449,18
100	27.038,96
1000	27.200,00

Projekcija primitaka minus projekcija izdataka

Plus likvidacijska vrijednost imovine na kraju procjene (10 godina)

Opis	2015. godina	2016. godina
Prihod od prodaje proizvoda	15.000	15.500
Trošak prodanih proizvoda	12.500	12.800
Administrativni troškovi	1.000	1.000
Dobit	1.500	1.700
Porez na dobit 20%	300	340
Neto dobit	1.200	1.360
Kapital	8.000	9.200
Kratkoročne obveze	1.000	1.100
Dugoročne obveze	2.200	2.000
Pasiva	11.200	12.300
Osnovna sredstva	3.200	3.100
Zalihe	3.000	3.100
Potraživanja	4.000	4.300
Novac	1.000	1.800
Aktiva	11.200	12.300

METODA NOVČANOG TOKA

Industrija – 5 do 7 puta EBIT

Maloprodaja – 8 puta EBIT

Intelektualne usluge – 6 do 14

Savjetovanje – 9 puta EBITDA, 0,8
puta prihod

...

Opis	2015. godina
Prihod od prodaje proizvoda	15.500
Trošak prodanih proizvoda	12.800
Administrativni troškovi	1.000
Dobit	1.700
Porez na dobit 20%	340
Neto dobit	1.360

METODA MULTIPLIKATORA

Provede se procjena po primjerenim ostalim metodama
pa se izračuna prosječna vrijednost

METODA SREDNJE VRIJEDNOSTI

Na izbor metode utječe

- ▶ Svrha procjene
- ▶ Relativna veličina supstance u odnosu na prihode, dobit i novčani tijek
- ▶ Volatilitnost poslovanja
- ▶ Potreba za investiranjem
- ▶ Karakteristike jedinstvene prodajne ponude

IZBOR METODE

- ▶ Tko je kupac – sinergije
- ▶ Tko je prodavač
 - ▶ Gubitak sinergije
 - ▶ Trošak ili smanjenje troška zamjene
- ▶ Način plaćanja
- ▶ Garancije
- ▶ Povjerenje

KOLIKO JE KUPAC SPREMAN PLATITI!
STVARNA VRIJEDNOST BIZNISA