



Кейсы по цифровизации и отраслевой специализации в оценке

Фарид Илишкин

8 сентября 2021 г.

Пример 1: цифровизация в оценке земли под жильё

этапы автоматизированного анализа земельных участков

Этап 1. Анализ местоположения

- Транспортная и пешеходная доступность
- Расстояние до точек интереса (ТРЦ, офисы, объекты культуры и отдыха)
- Окружение и негативные факторы
- Перспективы развития (будущие станции метро, транспортные магистрали)

Этап 2. Анализ конкуренции

- Конкуренты в зоне пеш. и трансп. доступности (по классам / ценам продаж)
- Объемы сделок и темпы продаж в зоне охвата
- Жилые комплексы на вторичном рынке
- Перспективные объекты строительства

Этап 3. Анализ наиболее эффективного использования

- Рекомендации по классу жилья
- Предв. расчёт возможных ТЭПов проекта
- Предиктив. аналитика: прогноз цен жилья в зависимости от параметров проекта
- Рекомендации по темпам продаж

Этап 4. Финансовое моделирование

- Прогноз доходной и затратной части
- Анализ инвестиционных показателей проекта, рекомендуемого к реализации на земельном участке

Пример 1: цифровизация в оценке земли под жильё

Сложности при ручном анализе участка

Ручной анализ различных источников данных

Субъективная оценка из-за экспертных корректировок

Анализ одного участка занимает 3-5 дней (в некоторых случаях дольше)

Преимущества цифрового инструмента

Объединение разных источников данных в одном инструменте

Математическая модель предиктивной аналитики

Оперативность за счет автоматизации

Пример 2: цифровизация в оценке бизнеса

- Крупный и комплексный проект оценки бизнеса с большим количеством данных, которые нужно обрабатывать (порядка 30 ЮЛ, из которых 7 не попадали в консолидированную отчетность по МСФО)
- Отсутствует управленческий учет, нет сегментной отчетности (растениеводство, мясной / молочный КРС, яйца, бройлеры...)
- Мы составили сегментную отчетность на базе журнала проводок (на 1 строку консолидир. отчетности приходилось порядка 20 файлов Excel или более 14 млн строк)
- Обработка таких массивов данных была проведена в **Power Query**: данные консолидировали, убрали ВГО, однотипные проводки (закупки сырья) объединили

Инструменты для обработки данных:



alteryx

- Сформирована сегментная отчетность холдинга (9 сегментов = 9 DCF моделей)
- Эффективная реализация подобного проекта была бы невозможна без использования **Power Query** или **Alteryx**

Пример 2: цифровизация в оценке бизнеса

- Без этих инструментов пришлось бы делать порядка 30 DCF моделей, при этом ВГО не были бы элиминированы:
 - мясной КРС продает полутуши для производства колбасы - доходы для мясного КРС должны расти так же, как и расходы для мясопереработки
 - для 9 упорядоченных сегментов трудозатраты существенно ниже, чем для 30 ЮЛ, где потоки ВГО не упорядочены
- Кроме инструментов для обработки данных есть инструменты для проверки моделей (удобно просматривать формулы, цвет меняется, если формулы меняются)

Инструменты для обработки

данных:



Инструменты для проверки финмоделей:



Применение совр. инструментов обработки данных позволяют эффективно выполнять самые сложные задачи, с которыми всё чаще сталкивается оценщик

Пример 3: оценка угольной компании



- Угольные компании заключают контракты на полгода/год. Таким образом контрактные цены и их динамика не всегда отражают текущие тенденции на рынке
- В 2021 г. рын. цены на уголь резко выросли, но рост контрактных цен не поспевал за рынком. Разница составила порядка 30%
- Использование контрактных цен в качестве базы для долгосрочного прогноза без нормализации привело бы к искажению стоимости бизнеса в **3 раза!**



Ошибка: основывать прогноз на фактических контрактных ценах, игнорируя рыночную ситуацию

Вывод: необходимо строить прогнозы на основе актуальной рын. информации

Пример 4: оценка растениеводческой компании

- В незащищенном грунте урожайность имеет цикличность (обычно 5 лет), по которому считается средняя урожайность для прогноза
- Использование на весь период урожайности какого-то конкретного года некорректно
- В отличие от производственных предприятий переменные расходы зависят не от объема произведенной продукции, а от площади возделывания
- Эти две ошибки привели к искажению стоимости бизнеса в **1,5 раза!**

Пример 5: оценка производителя автомобильных комплектующих

- Компания работала с одним крупным автозаводом. В своем прогнозе менеджмент учитывал рост выручки за счет новых моделей автомобилей других заводов
- После интервью с техническими экспертами компании и отделом продаж выяснилось, что есть ограничения по сборочным линиям и площадям цехов и по логистическим маршрутам
- Корректировка прогнозной выручки привела к изменению стоимости бизнеса в **1,5 раза!**



Ошибка: не учитывать отраслевую специфику при оценке

Вывод: необходимо обладать отраслевой экспертизой и пониманием производственного процесса компании

Пример 6: оценка прав требования по проблемным кредитам

**Выбор сценариев
взыскания проблемного
долга**

- Сценарии (реструктуризация, исполнительное производство, банкротство, заключение мирового соглашения), при котором стоимость прав требования максимальна для кредитора, определяются с привлечением юристов

**Сроки процедуры
банкротства**

- Определение ожидаемых сроков банкротства требует детального понимания этапов прохождения процедуры (наблюдение, конкурсное производство) и возможных развилок (оспаривание в апелляции / кассации)

**Реестр требований
кредиторов (РТК) для
целей оценки**

- Допущения о формировании РТК для целей оценки требуют юридической экспертизы и зачастую базируются на анализе юридической практики и предыдущих решений судов



Ошибка: недооценивать важность юр. вопросов при оценке прав требования

Вывод: необходима специализированная юр. экспертиза в вопросам банкротства



pwc.ru