

KONTINUIRANO FINANSIJSKO SAVETOVANJE

Proaktivno upravljajte finansijama

1. CILJ USLUGE

- Povećanje profitabilnosti kroz:
 - Upravljanje osnovnim generatorima prihoda i troškova po poslovnim segmentima;
 - Adekvatno upravljanje novčanim tokovima;
 - Zdrav i održiv rast prihoda.

- Pобољшanje likvidnosti kroz:
 - Efikasniju naplatu potraživanja, optimizaciju nivoa zaliha i racionalnije upravljanje izvorima finansiranja;
 - Otkrivanje potencijala i prostora za unapređenje poslovnog modela.

- Smanjenje finansijskih rizika i unapređenje kontrole kroz:
 - Identifikaciju ključnih rizika i mehanizama za njihovo ublažavanje;
 - Blagovremenu reakciju na uočene promene, opasnosti i prilike;
 - Adekvatno tržišno pozicioniranje.

2. SADRŽAJ USLUGE

I FAZA: Analiza poslovanja preduzeća

- Analiza industrije – veličina i struktura tržišta, osnovni trendovi, analiza konkurencije i tržišne pozicije, specifičnosti grane, šanse i opasnosti iz okruženja;
- Detaljna analiza poslovnog ciklusa i poslovnog modela preduzeća (načina na koji preduzeće upravlja svojim kupcima, dobavljačima i zalihama);
- Nezavisna i sveobuhvatna finansijska analiza;
- Identifikacija ključnih finansijskih rizika;
- Definisane predloge adekvatne strukture pasive koja je u skladu sa poslovnim modelom, finansijskim potrebama i mogućnostima preduzeća.

II FAZA: Izrada izveštaja

- Izrada finansijskog plana (projekcije bilansa uspeha, bilansa stanja i novčanih tokova za naredni period, precizan obračun i struktura potrebnog obrtnog kapitala za normalno poslovanje preduzeća, definisanje operativnih i strateških mera za ostvarenje projekcija);
- Izrada vremenskog rasporeda realizacije finansijskog plana sa jasno definisanim prioritetima;
- Izrada biznis plana za konkretnu namenu u zavisnosti od profila investitora – kreditora.

III FAZA: Monitoring i izveštavanje

- Kontinuirana analiza i praćenje performansi preduzeća u odnosu na projekcije;
- Interno izveštavanje u kontekstu poboljšanja transparentnosti poslovanja;
- Blagovremeno uočavanje promena i kritičnih tačaka poslovanja;
- Definisanje korektivnih akcija.

3. SPISAK POTREBNE ULAZNE DOKUMENTACIJE OD KLIJENTA

- Zvanični finansijski izveštaji, sa napomenama, za poslednje 3 godine – klijent i povezana lica;
- Revizorski izveštaj klijenta i povezanih lica za poslednje 3 godine;
- Bruto bilansi klijenta i povezanih lica za poslednje 3 godine i tekuću godinu;
- Analitičke kartice kupaca, dobavljača, primljenih i datih avansa, primljenih i datih pozajmica za poslednje 3 godine i tekuću godinu;
- Pregled bilansnih i vanbilansnih obaveza prema finansijskim institucijama sa pregledom kolaterala, rokova, inicijalno odobrenim iznosima i trenutnim stanjem duga;
- Izveštaj kreditnog biroa klijenta i povezanih lica;
- Procene vrednosti i listovi nepokretnosti;
- Ostala dokumentacija (po potrebi):
 - Zaključeni ugovori sa poslovnim partnerima; specifikacije uz ugovore;
 - Lager zaliha i Izveštaji o stanju lagera od strane ovlašćenih kuća (SGS, Jugoinspekt itd);
 - IOS-i sa kupcima i dobavljačima i ostale analitičke kartice;
 - Izvodi iz banaka;
 - Tržišne analize i slično.

4. SPISAK IZLAZNE VALOR DOKUMENTACIJE

- Valor Business plan – VBP;
- Valor Finansijski plan – VFP;
- Vremenski raspored realizacije plana – Timeline;
- Valor Monitoring Izveštaj – VMI;
- Dodatna analitika (xls format).

5. KONTAKT

Valor Finance doo

Balkanska 2, Beograd, Srbija

T: +381 (0) 11 20 55 140

E: office@valor-serbia.com

I: www.valor-serbia.com

Aleksandar Vasilski, direktor

T: +381 (0) 11 20 55 143

E: aleksandar.vasilski@valor-serbia.com

Nebojša Popović, senior konsultant

T: +381 (0) 11 20 55 146

E: nebojsa.popovic@valor-serbia.com

Dejan Ćirković, senior konsultant

T: +381 (0) 11 20 55 145

E: dejan.cirkovic@valor-serbia.com

Vida Jovanov, senior konsultant

T: +381 (0) 11 20 55 144

E: vida.jovanov@valor-serbia.com