



خرید یک شرکت یا کسب و کار

نکات مثبت	نکات منفی
ساختمان ها، تجهیزات، موجودی انبار و کارکنان همه حاضر و آماده کارند.	ساختمان ها و تجهیزات شاید نامناسب یا از رده خارج باشند.
محل مناسب است.	محل شاید برای این نوع کار مناسب نباشد.
محصول یا خدمات در حال عرضه و فروش است.	شاید موجودی انبار قابل استفاده نباشد.
بازار و حسن شهرت حرفه ای تثبیت شده است.	شاید طلب ها خیلی زیاد و یا غیر قابل وصول باشند.
گردش پولی برقرار است.	وجود دلایل پنهان مانند انقضای قرارداد اجاره و عدم امکان تمدید آن؛ تغییرات منطقه بندی شهری؛ شرایط رو به افول محلی؛ مشکلات با نیروهای کار.
روابط با تامین کنندگان و بانک ها تثبیت شده است.	بد بودن روابط با بانک ها و تامین کنندگان.
پتانسیل خوب رشد و توسعه.	عدم وجود پتانسیل رشد و توسعه.

سوالاتی که پیش از خرید باید پرسید

رمز خرید موفقیت آمیز یک شرکت یا کسب و کار، بررسی دقیق و همه جانبه آن قبل از پذیرفتن هرگونه تعهدی است. بسیار مهم است که پاسخ مناسبی به سوالات زیر بیابید.

فروش

- آینده محصول یا خدمات خود را چگونه می بینید؟ آیا رو به توسعه است؟ آیا با قیمت نازل به فروش می رسد؟ از رده خارج شده است؟
- آیا محل خوب است، یا همین محل دلیل فروش است؟
- آیا سابقه کامل فروش بدرستی در دفاتر ثبت شده است؟ در صورتی که مصداق داشته باشد آیا کل فروش به خاطر خط تولید پایین آمده است؟
- آیا مطالبات غیر قابل وصول از دفاتر حذف شده اند یا بعنوان ارقام قابل وصول ذکر می شوند؟
- طرح ماهیانه و سالیانه فروش چگونه است؟ آیا مستمر و دنباله دار است؟ فصلی است؟ به چرخه های دیگر وابسته است؟
- آیا کالایی در انبار دارید که بتوان آنرا با قیمت کامل پس داد؟
- آیا ضمانتی برای برخی کالاها داده شده؟ و اگر چنین است، بودجه ای برای پاسخ گفتن به تعهدات احتمالی بابت ضمانت ها وجود دارد؟
- آیا نوسانات فروش به دلیل اجرای مقطعی برنامه های تبلیغاتی است؟
- آیا فروشنده ای هست که خیلی در موفقیت شرکت نقش داشته باشد؟ آیا می توانید او را نگه دارید؟
- آیا سهم شخصی فروشنده شرکت در موفقیت کار نقشی اساسی دارد؟



- آیا آمار فروش منحصرأ از این زمینه کاری است؟
- آیا گردش موجودی انبار با استانداردهای صنف همخوانی دارد؟ آیا اقلامی در انبار هستند که مربوط به زمینه کاری دیگری باشند؟
- آیا تامین کنندگان فعلی در اختیار شما خواهند بود؟
- آیا می توان با منابع موجود، فروش را بالا برد؟

هزینه ها

- آیا هزینه ها تمام موارد را دربر می گیرند؟ آیا مالکیت جدید تغییری در آنها ایجاد می کند؟
- آیا زمینه کاری یا شرکت دیگری در ایجاد یا پرداخت هزینه ها دخیل است؟
- آیا هزینه هایی هست که به تاخیر انداخته شده باشند (مانند نگهداری تجهیزات)؟
- آیا سررسید پرداخت برخی از هزینه های سالیانه بزودی فرا می رسد؟
- انتظار چه هزینه های جدید یا افزایش یافته ای را باید داشته باشید؟
- آیا صاحبان مشغول به کار، حقوق و سهم سود قابل توجهی دریافت می کنند؟
- آیا بهره ای بابت وجوه قرض داده شده به شرکت پرداخت می شود؟
- آیا ارزش تجهیزات نشانگر نرخ استهلاک معقول سالیانه است؟
- آیا حقوق اکثر کارکنان باید بزودی اصلاح شود؟
- آیا وکیل شما قرارداد اجاره را بررسی کرده است؟
- نوسانات فروش چطور بر هزینه ها تاثیر می گذارد؟
- شرکت ها و کسب و کارهای مشابه چه هزینه هایی دارند؟
- چه هزینه هایی به کدام محصول اختصاص دارد؟ تغییر در "ترکیب" محصولات چگونه بر هزینه ها تاثیر می گذارد؟
- آیا فروشنده برخی از هزینه ها را از قبل پرداخت کرده است؟ آیا باید بابت سهم خود از این هزینه ها چیزی به او پرداخت کنید؟
- آیا ارزش موجودی انبار برای محاسبه هزینه واقعی کالاهای فروشی با نرخهای واقعی روز نشان داده شده است؟
- آیا هزینه اضافی GST بر فروش دارایی ها را در نظر گرفته اید؟
- آیا تا اینکه اعتبار مالیاتی GST خود را بگیرید، گردش پولی بیشتری را در نظر گرفته اید؟

سود

- نوسانات فروش چطور بر سود تاثیر می گذارد؟
- آیا از مقادیر حداقل و حداکثر احتمالی فروش آگاهی دارید؟
- تورم چطور بر فروش و هزینه ها تاثیر می گذارد؟
- آیا سود جوابگوی ریسک هست؟
- آیا دفاتر درست هستند؟
- آنها را تحلیل کرده اید؟ برگه های تراز مالی؟ اظهارنامه های سود و زیان؟ فرم های مالیات؟ دفاتر خرید و فروش؟ اظهارنامه های بانکی؟
- آیا گردش پولی و سودآوری آینده را بر اساس نتایج قبلی پیش بینی کرده اید؟ آیا نقطه سر به سر را محاسبه کرده اید؟
- دقیقاً چه مواردی در پیشنهاد کتبی فروش مطرح شده و یا مطرح نشده اند؟
- ارزش دفتری، ارزش بازار، ارزش جایگزینی دارایی های ثابت چیست؟
- اگر موجودی انبار و/یا کارهای در حال انجام مد نظر قرار داده شده اند، آیا در زمان پیشنهاد دادن رقمی برای آنها توافق شده است؟ آیا توافقی برای نحوه اصلاح رقم در زمان انعقاد قطعی قرارداد دارید، و چه محدوده هایی برای آن مشخص کرده اید؟
- آیا کالای فروخته شده ولی ارسال نشده ای هست؟



- آیا موارد غیر محسوس مانند نام شرکت یا کسب و کار، فهرست های پستی، حقوق انحصاری، اجاره ها و غیره لحاظ شده اند؟
- آیا می توانید مجوزهای لازم را بگیرید؟
- آیا طلب ها به شما منتقل می شود؟ آیا فهرستی از آنها بر حسب تاریخ دارید؟
- اگر قرار بود طلب ها را به یک موسسه مالی (بانک یا موسسات سرمایه گذاری) واگذار کنید چه مبلغی عایدتان می شد؟
- آیا وضعیت تجهیزات از لحاظ تعمیراتی مناسب است؟ آیا بازدهی خوبی دارند؟ به روز هستند؟ سرویس کردن آنها آسان است؟ قابل فروش هستند؟
- آیا برخی از تجهیزات کرایه ای هستند؟ با چه هزینه ای؟
- آیا می توانید در سررسید اجاره، مالکیت آنها را بدست آورید؟
- آیا باید خودتان حساب های دریافتی را ایجاد کنید؟ این مسئله بر گردش پولی چه تاثیری دارد؟
- آیا شرکت از نوع مسئولیت محدود است؟ آیا اموال و دارایی می خرید یا سهام؟ آیا با وکیل خود مشورت کرده اید؟
- آیا با حسابدار خود درباره بهترین روش ارزش گذاری دارایی ها برای مالیات مشورت کرده اید؟

تعهدات و دیون

- آیا دارایی ها و اموال هیچگونه بدهی یا دینی ندارند؟ آیا شرایط تعهد و وثیقه ها بصورت کتبی موجود است؟
- آیا پیش بینی هایی از قبیل ضمانت یا دیون و حساب های تضمین شده وجود دارند؟
- آیا فرض می کنید ریسک تعهدات یا دیونی بابت اعمال فروشنده وجود داشته باشد (این مسئله در شرکتهای با مسئولیت محدود می تواند رخ دهد)؟ آیا مشتریان انتظار دارند شما پول آنها را پس بدهید یا به ضمانت های داده شده عمل کنید اگر نه حتی در صورتی که تعهدی قانونی هم بابت آنها نداشته باشید، حسن شهرت شرکت زیر سوال برده می شود؟
- آیا پیش پرداخت هایی به شرکت داده شده که به شما منتقل می شود؟
- شرکت چقدر نزد تامین کنندگان اعتبار دارد؟
- اگر بخشی از یک شرکت را می خرید یا وارد قرارداد مشارکت می شوید، چه مرزبندی هایی وجود خواهند داشت و چه اختیاراتی در مدیریت شرکت خواهید داشت؟
- آیا گردش پولی جوابگوی بدهی ها هست؟
- چرا شرکت و کسب و کار برای فروش گذاشته شده است؟
- آیا فروشنده در ارائه اطلاعات همکاری می کند؟
- آیا فروشنده موافقت می کند برای مدت زمانی که توافق می کنید، شرکتی تاسیس نکند که رقیب شما بشود؟
- آیا بعد از خرید شرکت، فروشنده حاضر است شما را آموزش دهد یا کمک کند؟
- آیا این شرکت و کسب و کار واقعاً همانی است که می خواهید؟ آیا خرید آن با منافع، تجربه، شخصیت، و وضعیت مالی شما سازگار است؟

قرارداد خرید

- آیا دارایی ها و اموالی که خریداری می شوند و تعهدات و دیونی که بعد از خرید شرکت منتقل می شوند در قرارداد فروش ذکر شده اند؟
- با در نظر داشتن این نکته که ارزش یک شرکت و کسب و کار، رقمی است که خریدار حاضر به پرداخت و فروشنده حاضر به دریافت آن است، آیا آماده مذاکره هستید؟
- آیا بندهای سلب مسئولیت را در قرارداد پیشنهادی برای: تامین بودجه، بازبینی سوابق و دفاتر، دریافت مجوز، حقوق و دیگر مبادلات در نظر گرفته اید؟
- آیا این مسئله را با کسی که این نوع کسب و کار را می شناسد مطرح کرده اید؟



قیمت گذاری یا تعیین ارزش یک شرکت یا کسب و کار

شرکت یا کسب و کار چقدر می‌ارزد؟ آیا قیمتی که درخواست شده معقول است؟

قیمت گذاری شرکت ها و کسب و کارها مبنای علمی دقیقی ندارد و روشهای مختلفی برای تعیین قیمت بکار برده می‌شود. هر یک از این روشها نقاط قوت خود را دارند و بهتر است از چند روش برای قیمت گذاری استفاده و به یک محدوده قیمت برسید، که می‌توانید از آن برای تعیین قیمت درخواستی ویا اگر خریدار هستید از محدوده بدست آمده برای مذاکره و چانه زنی استفاده کنید.

روشهای مبتنی بر ارزش دارایی ها

- ارزش دفتری: ارزش خالص تراز دارایی های شرکت منهای مقدار دیون و تعهدات آن در نظر گرفته می‌شود. در این روش معمولاً ارزش کمتر محاسبه می‌شود چون دارایی های ثبت شده اغلب بیش از ارزش واقعی آنها در بازار مستهلک می‌شوند.
- ارزش دفتری اصلاح شده: مقدار بدست آمده از روش ساده ارزش دفتری بر اساس ارزش روز بازار دارایی ها اصلاح می‌شود.
- ارزش جایگزینی: هزینه جایگزینی دارایی ها منهای دیون و تعهدات در نظر گرفته می‌شود. از آنجایی که اموال و دارایی های کمی در شرکت های در حال کار نو هستند، این روش ارزش را بیشتر محاسبه می‌کند.
- ارزش نقدینه سازی دارایی: نقدینگی خالصی که در صورت فروش تمام دارایی ها و اموال و پرداخت کلیه دیون باقی می‌ماند در نظر گرفته می‌شود. اگر شرکت قرار بود تعطیل شود این رقم از فروش اموال و تصفیه بدهی ها بدست می‌آید و در نتیجه، رقمی که این روش محاسبه می‌کند احتمالاً پایین ترین مقدار قابل قبول برای فروشنده است.
- ارزش بازار: ارزش شرکت را در مقایسه با شرکت ها و کسب و کارهای مشابه که اخیراً فروخته شده اند تعیین می‌کند. استفاده از این روش بسیار دشوار است چون شرکت های مشابه از لحاظ حجم، شهرت، بازار و مدیریت تفاوت های زیادی با هم دارند.

روشهای مبتنی بر درآمدزایی

فقط ارزش دارایی ها و اموال یک شرکت نیست که برای خریداران مهم است، بلکه آنها به عملکرد و بازده کاری شرکت هم اهمیت می‌دهند. در نتیجه، امکان درآمدزایی عامل بسیار مهمی است که باید در نظر گرفته شود.

- برگشت سرمایه درآمدهای گذشته: در این روش سود یک دوره زمانی برگزیده در سالهای گذشته بر اساس اقلام غیرمعمول اصلاح شده و یک نرخ برگشت متناسب بر سطح متوسط سودآوری بدست آمده تقسیم می‌شود. نرخ برگشت (نرخ برگشت سرمایه) آن برگشتی است که یک سرمایه گذار با در نظر گرفتن ریسکهایی که در کار شرکت در مقایسه با روشهای مطمئن تر مانند سرمایه گذاری در اوراق بهادار، GIC و غیره می‌بیند، انتظار دارد.
- درآمدهای آتی نزول یافته: به جای استفاده از متوسط درآمدهای گذشته، متوسطی از پیش بینی درآمدهای آینده بکار برده شده و بر نرخ برگشت سرمایه تقسیم می‌شود.

روشهای ترکیبی

از آنجایی که ارزش دارایی ها و درآمدها هر دو مهم هستند، روشهای دیگری وجود دارند که اینها را با هم ترکیب می‌کنند. یکی از بهترین این روشها، فرمول بانک امریکاست که نه تنها ارزش دارایی ها و درآمدهای یک شرکت را در نظر می‌گیرد بلکه به مسئله دشواری قیمت گذاری بر حسن شهرت حرفه ای نیز می‌پردازد. مراحل محاسبه این فرمول به شرح زیر است:



1. ارزش خالص محسوس کل شرکت یا کسب و کار را تعیین کنید (ارزش بازار دارایی های فعلی و بلند مدت منهای دیون و تعهدات).
2. درآمدزایی سالیانه خریدار را در صورت سرمایه گذاری در کاری با ریسک مشابه برآورد کنید.
3. حقوقی معقول برای صاحب/هدایت کننده شرکت در نظر بگیرید.
4. درآمدهای خالص شرکت را در سالهای اخیر تعیین کنید (سود خالص منهای حقوق صاحب شرکت).
5. توان درآمدزایی اضافی شرکت را تعیین کنید (رقم بدست آمده از مرحله 4 منهای رقم مراحل 2 و 3).
6. سعی کنید موارد غیرمحسوس مانند حسن شهرت حرفه ای شرکت را ارزش گذاری کنید. برای اینکار باید درآمدزایی اضافه (رقم بدست آمده در مرحله 5) را در رقم "سالهای سوددهی" ضرب کنید. برای تعیین ضریب "سالهای سوددهی" به این نکات توجه کنید: دارایی های غیرمحسوس شرکت چقدر منحصر بفرد هستند؟ چقدر طول می کشد شرکتی با مشخصات مشابه راه اندازی و به همین سطح توسعه برسانیم؟ چه هزینه ها و ریسک هایی وجود دارند؟ ارزش حسن شهرت حرفه ای در کسب و کارهای مشابه چقدر است؟ ضرائب بالاتر، مانند حداکثر 5 شرایط شرکت های جا افتاده را نشان می دهند که نام، پتنت، یا محل خیلی خوبی دارند و ضریب شرکت های کم سابقه تر ممکن است حدود یک-سال باشد.
7. قیمت نهایی شرکت یا کسب و کار را محاسبه کنید، برای اینکار ارزش خالص محسوس (رقم بدست آمده در مرحله 1) را با ارزش دارایی های غیرمحسوس (رقم بدست آمده در مرحله 6) جمع کنید.

مثال:

شرکت B	شرکت A	
100 000 دلار	100 000 دلار	مرحله 1
10 000	10 000	مرحله 2
18 000	18 000	مرحله 3
24 000	30 000	مرحله 4
(4 000)	2 000	مرحله 5
هیچ	6 000	مرحله 6
100 000 دلار	106 000 دلار	مرحله 7

در مورد شرکت A باید گفت که چون نسبتاً جا افتاده است (ضریب سالهای سوددهی 3 می باشد) و درآمد آن بیش از رقمی است که خریدار می تواند در کارهایی با ریسک مشابه بدست آورد، فروشنده می بایست رقمی بابت حسن شهرت دریافت کند. اما در مورد شرکت B، علیرغم اینکه از تاسیس شرکت مدت زمان قابل توجهی می گذرد فروشنده نمی تواند رقمی بابت حسن شهرت حرفه ای مطالبه کند چون درآمدزایی شرکت از رقمی که خریدار می تواند از محل سرمایه گذاری های دیگر بدست آورد کمتر است.

منبع: گزارش کسب و کار کوچک – بانک آمریکا



قوانین محاسباتی سریع

در بعضی از اصناف می توان از قوانین محاسباتی سریع برای ارزش گذاری شرکت ها استفاده کرد. اینها معمولاً بصورت 'X' برابر فروش یا 'X' برابر سود خالص یا ترکیبی از ارزش دارایی ها و درصد فروش بیان می شوند. البته اگر از این قوانین استفاده می کنید باید خیلی احتیاط کنید چون مبنای آنها میانگین هاست و نمی توانند شرایط مجزا را به طور دقیق لحاظ کنند. همچنین اگر صنف عوض شود استفاده از قوانین ممکن نخواهد بود. قوانین محاسباتی سریع را فقط باید برای حمایت از روشهای دیگر بکار برد.

حسن شهرت حرفه ای

حسن شهرت حرفه ای یعنی ارزش دارایی های محسوس مانند محل، شهرت شرکت، فهرست مشتریان، فرانشیزها، توافقات با تامین کنندگان، کیفیت پرسنل و غیره. حسن شهرت حرفه ای را می توان بعنوان عامل متمایز کننده یک شرکت جا افتاده و موفق با شرکتی دانست که قرار است جا بیافتد و موفق شود. در نتیجه ارزش شرکتی که برای چندین سال سوددهی داشته باید بیشتر از ارزش دارایی ها و اموال آن باشد. بسیاری از فروشندگان سعی می کنند با استناد به پتانسیلی که برای فعالیت های تجاری آینده می بینند، ارزش حسن شهرت حرفه ای را بالا ببرند. این چیزی نیست که واقعاً ملزم به پرداخت پول برای آن باشید و صرفاً عاملی است در تصمیم گیری برای خرید، نه اینکه چقدر باید پرداخت کنید.

چه بخریم - دارایی یا سهام؟

اگر شرکت از نوع مسئولیت محدود باشد شاید این حق انتخاب را داشته باشید که سهم فروشنده را بخرید یا اینکه تمام یا بخشی از دارایی های شرکت را خریداری کنید. اگر سهام می خرید باید قبل از خرید و انتقال سهام از کلیه تعهدات و دیون احتمالی (بدهی ها، تصرف وثیقه ها، شکایت های قانونی و غیره) آگاه شوید. همچنین اگر سهام خریداری می شود، شاید دارایی های ثبت شده در دفاتر کاملاً به صفر مستهلک شده باشند لذا بودجه دیگری برای جبران استهلاک موجود نخواهد بود تا برای مالیات از آن استفاده شود. اگر شرکت قبلاً زیان های مالیاتی داشته که بتوانید برای سر به سر کردن با سودهای آینده از آنها استفاده کنید، شاید خرید سهام به نفع تان باشد. به دلیل پیچیدگی قوانین و مقررات مالیاتی باید حتماً از توصیه های کارشناسی مالیاتی حسابدارها یا وکلا استفاده کنید.

تامین بودجه خرید

شاید تامین بودجه شرکتی که دارای سابقه سوددهی است برای بانک ها پذیرفتنی تر از راه اندازی یک شرکت جدید باشد. اما توجه داشته باشید که اگر حسن شهرت حرفه ای جزو رقم خرید شما باشد، بانک ها معمولاً علاقه ای به تامین بودجه لازم برای آن ندارند. بسیاری از فروشندگان بخشی از بودجه لازم برای خرید شرکت را در قالب قراردادهای فروش تامین می کنند. این مسئله علی الخصوص در مورد فروشندگانی صدق می کند که در حال بازنشستگی بوده و نیاز به دریافت یکجای تمام وجه قرارداد ندارند. بانک ها معمولاً قبل از اینکه نسبت به تامین بودجه اقدام کنند نیاز به مجموعه ای از اظهارنامه های مالی ممیزی شده خواهند داشت.

قرارداد خرید/فروش

متن این قرارداد باید توسط یک وکیل نوشته شود و شرایط و مفاد موجود در آن برای محافظت از خریدار و فروشنده هستند. شرایط مربوط به کمک فروشنده در آموزش صاحب جدید و شرایط عدم رقابت با صاحب جدید برای مدت زمانی مشخص از جمله مواردی هستند که در قراردادهای خوب ذکر می شوند.



GST در خرید/فروش

اگر یک شرکت یا بخشی از یک شرکت را خریداری می کنید، شما و فروشنده می توانید متفقاً بخواهید که GST برای فروش شرکت منظور نشود.

برای کسب اطلاعات بیشتر درباره این انتخاب و یا کلیات GST، لطفاً با اداره مالیات بردرآمد کانادا به شماره 1-800-959-5525 تماس گرفته یا از وب سایت آنها دیدن کنید.

ملاحظات نهائی

- قبل از اینکه وارد تعهدی شوید، وقت بگذارید و صحت اطلاعاتی که به شما داده شده است را بررسی کنید؛
- قبل از انجام تمام بررسی های لازم، کورکورانه یک شرکت یا کسب و کار را نپذیرید؛
- مراقبت باشید که بیش از اندازه برای حسن شهرت حرفه ای پرداخت نکنید؛
- شرکتی بخرید که با زمینه کاری آن خوبی آشنایی دارید و فروختن محصول یا خدمات آن برای تان مقدر است؛
- بر اساس نرخ برگشت سرمایه تصمیم به خرید بگیرید نه قیمت؛
- همه نقدینگی خود را برای خرید صرف نکنید چون بعداً گردش پولی شما با مشکل روبرو خواهد شد؛
- قبل از خرید تحقیق کنید.

مرکز خدمات تجاری کانادا- انتاریو (COBSC/CSECO) اطلاعات تجاری را به انگلیسی و فرانسه که زبان های رسمی کانادا هستند در دسترس قرار می دهد. از مدارکی که بیش از همه مورد استفاده قرار می گیرند نسخه تجارت هستید هائی بصورت رایگان به زبان های دیگر ترجمه شده است. اگر مایل به دریافت اطلاعات بیشتری در مورد لطفاً با شماره 1-888-576-4444 تماس بگیرید و با یکی از مسئولان اطلاعات مرکز خدمات صحبت تجاری کانادا - انتاریو COBSC/CSECO کنید.