



## Покупка бизнеса

### За

Здания, оборудование, товарный запас и персонал в рабочем состоянии.

Месторасположение хорошее.

Продукт или услуга уже производится и продается.

Имеется сформированный рынок и «гудвилл» (репутация)

Имеется необходимый приток денежных средств

Установившиеся отношения с поставщиками и банками.

Хороший потенциал для роста.

### Против

Здания и оборудование могут быть неподходящими или устаревшими.

Месторасположение может быть неподходящим для этого рода бизнеса

Товарный запас может оказаться бесполезным.

Слишком большой список дебиторов по расчетам и оплата задолженностей невозможна

Скрытые проблемы, как то невозможность возобновить истекающий арендный договор; перемены в зонировании; ухудшение местных условий; проблемы с работниками.

Плохие отношения с поставщиками и банками

Потенциал роста отсутствует.

## Вопросы, которые нужно задавать перед покупкой

Главным в успешном приобретении бизнеса является тщательное его исследование, перед тем как связывать себя обязательствами. Очень важно найти подходящие ответы на следующие вопросы.

### Доходы

- Какое будущее у Вашего продукта или услуги? Растет ли его реализация? Не насыщается ли рынок? Не устаревает ли продукт/услуга?
- Хорошо ли расположен бизнес, или его месторасположение и является причиной продажи?
- Регистрируются ли все продажи? Классифицируются ли все продажи по группам товаров?
- Вычитаются ли безнадежные долги в бухгалтерии или сохраняются в записях дебиторских задолженностей?
- Какова структура ежемесячных и ежегодных продаж? Являются ли они последовательными, сезонными? Имеют ли они другой циклический характер?
- Хранится ли часть товара на консигнации и можно ли ее вернуть с возвратом оплаты?
- Есть ли гарантия на часть товаров? Если да, то возможно ли предоставление скидки в связи с гарантийными обязательствами?
- Являются ли неустойчивые продажи следствием особенных рекламных компаний?



- Есть ли на фирме продавец, который вносит значительный вклад в успешный объем продаж? Может ли он остаться работать у Вас?
- Является ли личное участие продавца критичным для успешных продаж?
- Складывается ли основной объем продаж только на основе этого бизнеса?
- Соответствует ли товарооборот на фирме общему состоянию в этом секторе экономики? Включает ли инвентарный запас товары других бизнесов?
- Сохранятся ли у Вас существующие поставщики?
- Можно ли увеличить объем продаж за счет имеющихся ресурсов?

## Расходы

- Включены ли все расходы? Изменяются ли они после передачи собственности?
- Замешан ли другой бизнес в накоплении платежей по издержкам?
- Задерживаются ли выплаты (например, по ремонту оборудования)?
- Скоро ли наступит время ежегодных платежей?
- Каких новых или увеличенных расходов следует ожидать?
- Предоставляются ли зарплаты или привлекательные выплаты по прибыли для работающих владельцев?
- Производятся ли выплаты по средствам, предоставленным бизнесу в качестве кредита?
- Отражает ли стоимость оборудования разумную ежегодную амортизацию?
- Нужно ли вскоре пересматривать зарплату персонала?
- Проверил ли Ваш юрист арендный договор?
- Как колебания продаж будут отражаться на себестоимости?
- Какие расходы имеются у подобных фирм?
- Как расходы распределяются по товарам? Как изменение ассортимента повлияет на себестоимость?
- Предоплачивает ли продавец некоторые расходы? Должны ли Вы возмещать ему Вашу часть?
- Показывается ли инвентарный запас в соответствии с реальной текущей ценой товара для расчетов реальной стоимости проданных товаров?
- Учитываете ли Вы дополнительные расходы в связи с Общим Налогом С Продаж в категории продаж активов?
- Достаточно ли у Вас наличности до получения возврата по Общему Налогу с Продаж?

## Прибыль

- Как колебания доходов будут отражаться на прибыли?
- Известны ли Вам вероятные уровни минимальных и максимальных продаж?
- Как инфляция будет влиять на доходы и расходы?
- Достаточно ли прибыль для оправдания риска?
- В надежном ли порядке бухгалтерские книги?
- Проанализировали ли Вы: балансовые отчеты, отчеты о прибылях и убытках, налоговые декларации, отчеты о покупках и продажах, банковские отчеты?
- Основываясь на прошлых результатах, рассчитали ли Вы будущий оборотный капитал и прибыльность? Какой уровень безубыточности?
- Что конкретно включено или не включено в письменное предложение о покупке?
- Какова балансовая стоимость, рыночная стоимость и стоимость замены основных фондов?
- Если инвентарный запас и/или продолжающиеся работы были включены, то согласована ли их стоимость на момент предложения о покупке? Договорились ли Вы о том, как эта стоимость будет исправлена на момент заключения сделки, и в каких пределах?
- Включает ли инвентарный запас проданные, но неотгруженные товары?



- Включены ли неосязаемые активы: деловое имя, адреса клиентов, эксклюзивные права, аренды и т.д.?
- Можете ли Вы получить необходимые лицензии?
- Покупаете ли Вы дебиторские задолженности? Есть ли у Вас их списки по срокам задолженности?
- За какую сумму проданы были бы дебиторские задолженности факторинговому агентству (банку или финансовой компании)?
- В хорошем ли состоянии оборудование? Эффективно ли оно, не устарело ли, легко ли в обслуживании, может ли быть продано?
- Не арендована ли часть оборудования? Каковы расходы?
- Может ли Вам быть предоставлено права выкупа после окончания аренды?
- Должны ли Вы создавать свои счета по дебиторским задолженностям? Как это отразится на оборотном капитале?
- Является ли эта фирма компанией с ограниченной ответственностью? Покупаете ли Вы активы или акции? Проконсультировались ли Вы со своим юристом?
- Посоветовал ли Вам Ваш бухгалтер, как наилучшим образом оценить активы для налоговых целей?

### Пассивы

- Свободны ли Ваши активы от долгов и судебных арестов? Записаны ли условия задолженностей, которые Вы принимаете на себя, на бумаге?
- Учтены ли такие непредвиденные обстоятельства, как гарантии или гарантированные задолженности или счета?
- Принимаете ли Вы на себя какие-нибудь риски или обязательства за действия продающей стороны (такие, как в случаях с компаниями с ограниченной ответственностью)? Будут ли клиенты ожидать от Вас возвратов или выполнения гарантий под угрозой потери «доброе имя», даже если Вы по закону не будете обязаны соблюдать эти обязательства?
- Существуют ли авансы или предоплаты, которые должны быть Вам переданы?
- Каков уровень кредитования фирмы ее поставщиками?
- Если Вы покупаете часть компании или становитесь в ней партнером, каковы лимиты и какой уровень влияния Вы будете иметь в управлении фирмой?
- Достаточен ли приток денежных средств для покрытия долгов?
- Почему продается бизнес?
- Легко ли продающая сторона предоставляет Вам информацию?
- Согласен ли продавец не конкурировать с Вами в течение определенного условленного времени?
- Будет ли продавец обучать Вас и помогать Вам после продажи?
- Действительно ли Вы хотите заниматься этим бизнесом? Совпадает ли он с Вашими интересами, опытом, личностью, финансовыми возможностями?

### Договор о покупке

- Покрывает ли контракт приобретение активов компании и задолженностей на момент перехода собственности?
- Готовы ли Вы к торгу и помните ли, что бизнес стоит ровно столько, сколько покупатель готов заплатить, а продавец получить?
- Включили ли Вы в договор пункты об освобождении от ответственности, которые покрывают: получение финансирования, ревизорскую проверку, получение лицензий, прав и т.п.?
- Обсудили ли Вы это с кем-либо, кто разбирается в работе предприятий такого рода?

### Определение цены бизнеса



Сколько стоит бизнес? Разумна ли запрашиваемая цена?

Оценка бизнеса – это не точная наука, и для определения цены используются несколько методов. Каждый метод имеет свои достоинства, и следует применить несколько методов для получения пределов цен, которые Вы сможете использовать для определения запрашиваемой цены или использования для переговоров, если Вы покупатель.

### Методы стоимости активов

- **Балансовая стоимость:** указывается стоимость активов согласно балансовому отчету минус стоимость пассивов. При этом методе стоимость получается ниже, так как активы обычно обесцениваются больше, чем их реальная рыночная стоимость.
- **Модифицированная рыночная стоимость:** балансовая стоимость, скорректированная с отражением реальной рыночной стоимости активов.
- **Стоимость замены:** указывает стоимость замены активов минус обязательства. Так как совсем новые активы в бизнесе – редкость, то этот метод *переоценивает* стоимость.
- **Ликвидационная стоимость:** капитал нетто, который может быть получен, если все активы были бы проданы, а обязательства выплачены. Таким был бы результат нетто, если бы фирма прекращала бизнес, и это таким образом представляет собой самый низкий порог цены, приемлемый для продавца.
- **Рыночная стоимость:** оценивает бизнес, сравнивая его с подобными проданными недавно компаниями. Этот метод очень сложно применять, так как подобные бизнесы очень различаются по размеру, репутации, рынку и руководству.

### Методы прибыльности бизнеса

Покупатель заинтересован в показателях бизнеса, а не только в стоимости его активов. Поэтому фактор доходного потенциала должен также приниматься в расчет.

- **Капитализация прошлых доходов:** при этом методе прибыли за определенный период нескольких прошедших лет корректируются на сумму непредвиденных пунктов и средний полученный уровень прибыли делится на соответствующую норму прибыли. Норма прибыли (коэффициент капитализации) – это объем прибыли, который инвестор ожидает получить на свои деньги, учитывая риск их вложения в этот бизнес по сравнению с другими более надежными инвестициями, такими как облигации, гарантированные инвестиционные сертификаты и т.п.
- **Компенсированные будущие прибыли:** вместо использования среднего показателя прошлых прибылей используется средний показатель предполагаемых будущих прибылей, который делится на коэффициент капитализации.

### Комбинированные методы

Так как и стоимость активов, и стоимость прибыльности имеют важные достоинства, то существует много методов, использующих оба этих принципа. Один из самых известных методов – формула «Банк оф Америка», которая использует не только стоимости активов и прибыльности, но и затрагивает трудную задачу оценки «гудвилл» (доброе имени). Этапы этой формулы включают:

1. Определение осязаемой стоимости нетто бизнеса (рыночная стоимость текущих и долговременных активов минус пассивы).
2. Оценку примерных прибылей, которые покупатель мог бы получать ежегодно, инвестируя в бизнес сравнимой степени риска.
3. Расчет разумной зарплаты для владельца/управляющего рассматриваемого бизнеса.



4. Определение чистых прибылей бизнеса за последние несколько лет (прибыль нетто до вычета зарплаты владельца).
5. Определение потенциала дополнительной прибыльности (этап 4 минус этап 2 и 3).
6. Попытку оценить неосязаемые активы: «доброе имя» бизнеса. Это делается путем умножения экстра-прибылей (этап 5) на т.наз. «стаж прибыльности». Чтобы определить множитель «стажа прибыльности», примите в расчет, насколько уникальны неосязаемые активы бизнеса? сколько времени потребуется на создание подобного бизнеса и доведения его до настоящего уровня развития? какие расходы и риски необходимо учитывать? какова цена «гудвилл» подобных бизнесов? Большой множитель, например максимум, пять, отражал бы хорошо установившийся бизнес, с ценным именем, патентом или местоположением, тогда как более молодая фирма имела бы лишь множитель прибыльности, равный одному году.
7. Расчет конечной стоимости бизнеса, которая равняется сумме осязаемых и неосязаемых активов (этап 6).

Пример:

	<b>Бизнес А</b>	<b>Бизнес Б</b>
<b>Этап 1</b>	\$100,000	\$100,000
<b>Этап 2</b>	10,000	10,000
<b>Этап 3</b>	18,000	18,000
<b>Этап 4</b>	30,000	24,000
<b>Этап 5</b>	2,000	(4,000)
<b>Этап 6</b>	6,000	None
<b>Этап 7</b>	\$106,000	\$100,000

В бизнесе А продавец получает стоимость «гудвилл» (репутации), так как его бизнес достаточно хорошо развит (множитель «стажа прибыльности» 3), получает прибыль большую, чем та, которой покупатель может ожидать в другом бизнесе одинакового риска. В бизнесе Б продавец не получает никакой стоимости «гудвилл», потому что, хоть этот бизнес и существует давно, но прибыли приносит не столько, сколько покупатель мог бы получить от других вложений.

Источник: *Small Business Reporter — Bank of America*

### Упрощенные методы

В некоторых секторах экономики в качестве руководства для расчета стоимости бизнеса используются упрощенные методы. Обычно это имеет вид умножения продаж или прибыли нетто на X или какой-нибудь комбинации стоимости активов или процента продаж. Пользоваться этими приёмами следует с осторожностью, так как они основаны на средних показателях и зачастую не точно отражают индивидуальную ситуацию. К тому же они



устаревают, так как экономика развивается. Практические методы можно использовать только как вспомогательные наряду с другими оценочными методами.

## **Учет GST (Общего Налога с Продаж - ОНП)**

Если Вы покупаете бизнес или часть бизнеса, Вы и продавец можете совместно решить **исключить GST** (ОНП) из покупки-продажи бизнеса.

За более полной информацией обращайтесь в Канадское Налоговое Агентство (Canada Revenue Agency) по телефону 1-800-959-5525 или посетите его интернет-сайт.

## **«Гудвилл»**

«Гудвилл» – это стоимость нематериальных активов: как месторасположения, репутации, баз данных клиентов, «франшиз», договоренностей с поставщиками, качества работников и т.д. «Гудвилл» можно определить как разницу между установившимся успешным бизнесом и бизнесом, которому еще предстоит утвердиться и достигнуть успеха. Таким образом, бизнес, которых успешно функционирует много лет стоит гораздо больше стоимости своих активов. Многие продавцы стараются увеличить стоимость «гудвилл», добавляя потенциал, который они видят для будущего этого бизнеса. Однако Вы не должны за это платить, а рассматривать как всего лишь фактор для принятия решения о том, покупать этот бизнес или нет.

## **Что покупать – активы или акции?**

Если бизнес представляет собой компанию с ограниченной ответственностью, Вы можете выбирать что покупать – акции (долю) продавца или часть всех активов. Если покупается долевое участие (акции), Вы должны хорошо осознавать все возможные обязательства (долги, аресты на имущество, судебные иски и т.д.) до вступления во владение акциями. Кроме того, если покупаются акции, активы по книгам могут быть уже полностью амортизированы, так что Вы не сможете использовать их для снижения налогов. В покупке долевого участия может быть и преимущество, если компания терпела налоговые убытки, которые Вы можете использовать для противопоставления будущим прибылям. В связи со сложностью налогового законодательства Вам следует воспользоваться компетентным советом бухгалтера или юриста.

## **Финансирование покупки**

Банки могут быть более склонными финансировать бизнес, имеющий историю прибыльности, нежели новый бизнес. Однако если «гудвилл» является частью стоимости бизнеса, то банк обычно не будет заинтересован в финансировании этой части покупки. Часто при перемене владельца продавец предоставляет частичное финансирование в форме договора о продаже. Это особенно верно, если продавец выходит на пенсию и не требует всю оплату немедленно. Перед тем как рассмотреть вопрос о финансировании банки обычно требуют пакет недавно прошедших ревизию финансовых отчетов.

## **Договор о покупке/продаже**

Этот договор должен составляться юристом и включать условия и формулировки для защиты как покупателя, так и продавца. Положения о помощи продавца в обучении покупателя и положения об отказе конкурировать с новым владельцем на определенный промежуток времени очень часто встречаются в хороших договорах.



### **Заключительные замечания**

- Не спешите и проверьте предоставленную Вам информацию, перед тем как брать на себя обязательства;
- Не влюбляйтесь в бизнес, пока не завершите свою «домашнюю работу»;
- Будьте осторожны, чтобы не переплатить за «гудвилл»;
- Покупайте бизнес в хорошо знакомом Вам секторе экономики, с продуктом или услугой, которые Вам будет нравиться продавать;
- Покупайте, основываясь на прибыльности, а не на цене;
- Не тратьте все свои средства на покупку, чтобы тут же не остаться без средств для расчётов;
- Перед покупкой проведите расследование.

Центр услуг предпринимательству «Канада-Онтарио» (COBSC/CSECO) предоставляет деловую информацию на официальных языках Канады – английском и французском. Некоторые из самых полезных наших документов переведены также в порядке любезности и на ряд других языков. За дополнительной информацией по предпринимательству просьба обращаться к сотруднику информационной службы COBSC/CSECO по телефону 1-888-576-4444.