



## \ شراء مشروع تجاري

### \ ملخص

#### \ العيوب

#### \ المميزات

- \ المباني، المعدات، المخزون، والعاملين ..
- \ التشغيلية \
- \ الموقع ملائم \
- \ المنتج (أو الخدمة) يتم إنتاجه وبيعه \
- \ المخزون قد يحتوي على بضاعة مُعدمة \
- \ السوق وشهرة المحل متوطدين \
- \ حسابات المدينين قد تكون عالية جداً أو غير قابلة للتحصيل \
- \ التدفق النقدي يتحقق \
- \ أسباب خفية كانتهاء مدة الإيجار وعدم القابلية للتجديد؛ تغييرات في تخطيط المنطقة، تدهور في الظروف المحلية؛ مشاكل في العمالة \
- \ العلاقات قائمة مع الموردين والبنوك \
- \ علاقات سيئة مع البنوك والموردين \
- \ لا يوجد احتمال للنمو \
- \ احتمال نمو جيد \

### \ أسئلة تستلزم الإجابة قبل الشراء

\ إن إجراء استقصاء كامل قبل الالتزام بالشراء يُعتبر عامل أساسي في عملية شراء العمل التجاري الناجحة. من المهم إيجاد إجابات مناسبة للأسئلة التالية:

#### \ المبيعات

- ما هو مستقبل منتجك أو خدمتك؟ وهل يتوسع؟ هل يباع منه أكثر مما هو متاح؟ هل أصبح بالياً؟
- هل الموقع جيد، أم أنه سبب بيعه؟
- هل سُجلت المبيعات بطريقة مؤتمنة؟ هل تم تقسيم إجمالي المبيعات حسب نوع كل منتج، إذا كان وارد تطبيقه؟
- هل تم خصم الديون المشكوك في تحصيلها من السجلات أم زالت مدرجة في حسابات الدائنين؟
- ما نمط المبيعات الشهرية والسنوية؟ وهل مستقر؟ موسمي؟ يتعلق بدورات أخرى؟
- هل من سلع موجودة على سبيل رسم الأمانة ويمكن إعادتها للحصول على قيمتها؟
- هل بعض السلع تحت الضمان؟ وإذا كان هذا صحيحاً، هل سيتم وضع مخصص مالي لالتزامات الضمان المحتملة؟
- هل تقلبات المبيعات ناتجة عن ترويجات الجرعة الواحدة؟
- هل هناك موظف مبيعات يُسهم بصورة كبيرة في النجاح؟ هل يمكنك أن تحتفظ به أو بها؟
- هل الدور الشخصي للبائع يُعد عنصراً هاماً للنجاح؟
- هل أرقام المبيعات هي فقط من هذا المشروع؟



- هل دورة مخزون السلع المبلغ عنه يتوافق مع نوعية مجال الصناعة؟ هل مخزون السلع الحالي يتضمن أشياء من مشروع تجاري آخر؟
- هل الموردون الحاليون سيتوافرون لك؟
- هل يمكن أن تزيد المبيعات بالإمكانات الحالية؟

## \التكاليف

- هل المصروفات الحالية شاملة؟ وهل المالكون الجدد سيغيرون ذلك؟
- هل توجد منشأة أخرى منخرطة في تراكم أو دفع المصروفات؟
- هل تأخرت بعض المصروفات (مثال: صيانة المعدات)؟
- هل من مصاريف سنوية ستستحق الدفع قريباً؟
- ما المصروفات الجديدة أو المُرادة التي يجب أن تتوقعها؟
- هل الأجور وهامش الربح المغربي متاحين للمالكين العاملين؟
- هل دفعت فوائد نظير مال تم إقراضه للعمل التجاري؟
- هل قيمة المعدات تعكس استهلاكاً سنوياً معقولاً لقيمتها؟
- هل يجب تعديل رواتب العاملين قريباً؟
- هل راجع محاميك عقد الإيجار؟
- كيف ستؤثر تقلبات المبيعات على التكلفة؟
- ما المصروفات التي لدى أعمال تجارية مشابهة؟
- ما التكاليف المخصصة لكل منتج؟ وكيف يؤثر التغيير في "تشكيلة" المنتج على الأسعار؟
- هل دفع البائع مقدماً بعض المصروفات؟ هل يجب أن ترد له حصتك؟
- هل يوضح المخزون بدقة القيمة الفعلية الحالية، لحساب التكلفة الفعلية للسلع المباعة؟
- هل وضعت في اعتبارك التكلفة الإضافية للضريبة الفدرالية \ GST على مبيعات الأصول؟
- هل سمحت بتدفق نقدي إضافي إلى أن تستلم مردودات الضريبة الفدرالية \ GST؟

## \الأرباح

- كيف تؤثر تقلبات المبيعات على الأرباح؟
- هل تعرف الحد الأدنى والأقصى المحتمل للمبيعات؟
- كيف يؤثر التضخم على المبيعات والتكاليف؟
- هل قيمة الأرباح كافية لكي تواجه المخاطر؟
- هل تم إعداد السجلات إعداداً جيداً؟
- هل قمت بتحليلهم؟ الحسابات الختامية؟ وقوائم المكسب والخسارة؟ والعائدات الضريبية؟ وسجلات المشتريات والبيع؟ وبيانات البنوك؟
- بناء على النتائج الماضية، هل تتوقع تدفق نقدي مستقبلي وربحية؟ ما نقطة اللاربح واللاخسارة؟
- ما هو بالضبط الذي ورد خطياً ذكره والذي لم يرد ذكره في عرض الشراء؟
- ما القيمة الدفترية، قيمة السوق، قيمة تغيير الأصول الثابتة؟



- إذا تم إدراج المخزون و/أو ما هو تحت الإنتاج حالياً، هل اتفقت على قيمة ذلك أثناء تقديم العرض؟ هل اتفقت على كيفية تعديله عند إغلاق صفقة الشراء، وما نطاق حدوده؟
- هل يوجد مخزون تم بيعه دون أن ينقل؟
- هل تم تضمين الأصول غير الملموسة مثل اسم المشروع، وقوائم البريد، والحقوق الحصرية، و عقود الإيجار، الخ؟
- هل يمكنك الحصول على أية تراخيص ضرورية؟
- هل ستشتري حسابات المدينين؟ هل لديك قائمة بهم حسب الفترة الزمنية؟
- ما القيمة التي ستحققها حسابات المدينين إذا تم بيعها لوسيط تجاري (بنك أو شركة مالية)؟
- هل حالة المعدات من حيث الإصلاح جيدة؟ على كفاءة؟ تواكب العصر؟ سهلة الصيانة؟ في حالة تسمح بالبيع؟
- هل من معدات مستأجرة؟ وما التكلفة؟
- قد تمنح فرصة الملكية عند حلول موعد الإيجار؟
- هل يجب عليك أن تعد قائمة حسابات المدينين الخاصة بك؟ وكيف سيؤثر ذلك على التدفق النقدي؟
- هل هي شركة محدودة؟ هل ستشتري الأصول أو الأسهم؟ هل استشرت محاميك؟
- هل نصحك محاسبك بأفضل طرق تقييم الأصول لأغراض الاحتساب الضريبي؟

### الالتزامات

- هل أصولك خالية وخالصة من أية ديون ورهونات؟ هل شروط الدين الذي تتحمله محررة كتابياً؟
- هل من التزامات طارئة كضمانات أو ديون مضمونة أو حسابات؟
- هل تتحمل أية مخاطر التزامات ناتجة عن أفعال البائع (قد يكون ذلك وارد الحدوث في حالة الشركة المحدودة)؟ هل يتوقع الزبائن منك أن تعيد لهم أموالاً أو تنفذ ضمانات أو تتحمل مخاطر فقدان شهرة المحل حتى على الرغم من أنك لست مجبراً قانوناً على ذلك؟
- هل من مقدمات مالية أو أفساط يجب أن تسلم لك؟
- ما قوة المعدل الائتماني للمشروع التجاري مع الموردين؟
- إذا كنت ستشتري جزء من شركة أو ستدخل في شراكة، فما هي الحدود الموجودة وما السلطة التي ستكون لك في إدارة الشركة؟
- هل سيغطي التدفق النقدي الديون؟
- لماذا عُرض المشروع للبيع؟
- هل البائع متعاون في توفير المعلومات؟
- هل سيوافق البائع على عدم الدخول في منافسة لمدة من الوقت يتم الاتفاق عليها؟
- هل البائع سيقوم بتدريبك ومساعدتك بعد الشراء؟
- هل هذا المشروع هو الذي تريده حقاً؟ هل يتماشى مع اهتمامك؟ وخبرتك؟ وشخصيتك؟ وأموالك؟

### اتفاقية الشراء

- هل عقد البيع يغطي شراء أصول، وتحمل التزامات عندما يتم تسليم المشروع؟



- هل مستعد للتفاوض، واضعاً في اعتبارك أن العمل التجاري يساوي فقط ما يدفعه المرء وما سيقبله البائع؟
- هل وضعت مخارج في الصيغة المقترحة للعقد متضمنة: الحصول على تمويل، فحص السجلات، استلام تراخيص، حقوق وتحويلات أخرى؟
- هل ناقشت ذلك مع شخص يفهم هذا النمط من الأعمال؟

### \ تحديد السعر أو قيمة المشروع

\ ما القيمة المساوية للمشروع؟ هل المبلغ المطلوب معقولا؟

\ إن تحديد سعرا لمشروع تجاري ليس علما دقيقا، فهناك عدة طرق شائعة الاستخدام والتي من خلالها يمكن الوصول إلى السعر. ولكل طريقة فائدة معينة، حيث يجب على المرء أن يستخدم عدد من الطرق لكي يصل إلى نطاق الأسعار الذي يستخدمه في تحديد السعر المطلوب أو في التفاوض إذا كنت مشتريا.

### \ طرق تقييم الأصول

- القيمة الدفترية: والتي تدون حسب كشف الحساب الختامي صافي قيمة أصول المشروع مطروحا منها قيمة الالتزامات. وهذه الطريقة عادة تقلل في القيمة، فغالبا ما يتم احتساب استهلاك الأصول المدونة بقيمة أعلى من قيمتها الحقيقية في السوق.
- القيمة الدفترية المعدلة: وهي تُعدل القيمة الدفترية لمجرد أن تعكس قيمة الأصول حسب قيمة السوق الحالية.
- القيمة الاستبدالية: تدون التكلفة الاستبدالية للأصول مطروح منها الالتزامات. وحيث أن الأصول الجديدة في الأعمال التجارية عادة تكون قليلة، فإن هذه الطريقة ستزيد من القيمة.
- قيمة التصفية: وهي صافي ما يستلم من نقد إذا بيعت كل الأصول ودفعت كل الالتزامات. وهذا سيكون صافي المبلغ الناتج إذا أوقفت الشركة أعمالها، وربما كانت تلك أقل قيمة يقبلها البائع.
- قيمة السوق: وهي تقييم العمل التجاري بمقارنته بأعمال أخرى مشابهة تم بيعها منذ فترة زمنية حديثة. ومن الصعب جداً استخدام هذه الطريقة، حيث تختلف الأعمال اختلافا شاسعا في الحجم والسمعة والسوق والإدارة.

### \ طرق تقييم الإيراد

\ إن المشتري لديه اهتمام بأداء العمل التجاري وليس فقط بقيمة أصوله. ولهذا، فإن احتمال تحقيق إيراد هو عامل يجب أخذه في الحسبان.

- رسملة الإيراد السابق: يتم في هذه الطريقة تعديل إيرادات فترة مختارة من السنوات السابقة لبنود استثنائية، ويتم تقسيم معدل ملائم من العائد على متوسط مستوى الإيراد المشتق. إن معدل العائد (معدل رسملة الربح) هو العائد الذي يطلبه المستثمر على أمواله نظرا للمخاطر التي يتلمسها في العمل والمتصلة بالمزيد من استثمارات الأوراق المالية الأخرى مثل السندات \Bonds، شهادات العائد \GIC's، الخ.
- إيرادات مستقبلية مخفضة: فبدلاً من استخدام متوسط الإيرادات الماضية، يُستعان بمتوسط معدل الإيرادات المستقبلية المتوقعة ويُقسم على معدل الرسملة.



\ طرق ممتازة

\ بما أن قيمة الأصول وقيمة الإيرادات لهما اعتباراتهما الهامة، فإنه توجد عدة طرق تدمجها معاً. وواحدة من أفضل الطرق هي معادلة البنك الأمريكي \ Bank of America التي لا تستخدم قيمة الأصول والإيرادات فحسب ولكنها تعالج الصعوبة التي يتم مواجهتها في تقييم شهرة المحل. وتتضمن هذه المعادلة الخطوات الآتية:

- 1- \ تحديد صافي القيمة الملموسة لأصول العمل التجاري (قيمة السوق للأصول الحالية والطويلة الأمد ناقص الالتزامات المالية).
- 2- \ قدر المبلغ الذي يمكن أن يحققه المشتري من إيراد سنوي مع الاستثمارات وذلك بالمقارنة بعمل تجاري آخر له مخاطر مماثلة.
- 3- \ احسب راتباً معقولاً للمالك / الشخص الموضوع في الاعتبار لإدارة العمل.
- 4- \ حدد صافي إيرادات العمل التجاري خلال السنوات الأخيرة (صافي الربح قبل حسم راتب المالك).
- 5- \ ضع قدرة الإيراد الإضافي للعمل (الخطوة رقم 4 ناقص الخطوتين 2 و 3).
- 6- \ حاول أن تقيم الأصول غير الملموسة، مثل شهرة المحل للعمل التجاري. ويتم ذلك بضرب الإيرادات الإضافية (الخطوة 5) في الرقم المسمى "سنوات الربح". لمعرفة الرقم المضروب "سنوات الربح"، أنظر إلى الآتي: ما مدى تفرد الأصول غير الملموسة التي يتيحها العمل التجاري؟ وما المدة التي تستغرق في تأسيس عملاً تجارياً مشابهاً والوصول به إلى هذه المرحلة من التطور؟ وما هي المصروفات والمخاطر المتضمنة؟ وما ثمن شهرة المحل في الأعمال التجارية المماثلة؟ وإذا كان الرقم "المضروب فيه" كبيراً، مثلاً الرقم خمسة كحد أقصى، فهذا سيشير إلى توطد العمل التجاري توطداً جيداً، له قيمة يعتد بها في اسمه أو براءة اختراعه، أو موقعه، في حين قد يكون الرقم المضروب لشركة أصغر حجماً هو سنة ربح واحدة.
- 7- \ احسب السعر النهائي للعمل التجاري الذي يساوي صافي قيمة الأصول الملموسة (الخطوة 1) زائد قيمة الأصول غير الملموسة (الخطوة 6).

\ مثال:

\ عمل تجاري (أ)	\ عمل تجاري (ب)
\ خطوة (1)	\ 100,000 دولار
\ خطوة (2)	\ 10,000
\ خطوة (3)	\ 18,000
\ خطوة (4)	\ 24,000
\ خطوة (5)	\ (4,000)
\ خطوة (6)	\ لا يوجد
\ خطوة (7)	\ 100,000 دولار
\ خطوة (1)	\ 100,000 دولار
\ خطوة (2)	\ 10,000
\ خطوة (3)	\ 18,000
\ خطوة (4)	\ 30,000
\ خطوة (5)	\ 2,000
\ خطوة (6)	\ 6,000
\ خطوة (7)	\ 106,000 دولار

\ في العمل التجاري (أ) يحصل البائع على قيمة مقابل شهرة المحل لأن العمل متوطد توطداً لا بأس به (معامل الضرب لسنوات الربح هو 3) ويحصل أكثر مما قد يحصل عليه المشتري في مكان آخر تحت نفس المخاطر. في العمل التجاري (ب)، لا يحصل البائع على قيمة مقابل شهرة المحل - حتى وإن كان هذا العمل التجاري قائماً منذ فترة طويلة - وذلك لأنه لا يحقق إيرادات بحجم الإيرادات التي يمكن أن يحصل عليها المشتري في استثمارات أخرى.



\المصدر: تقرير الأعمال التجارية الصغيرة - البنك الأمريكي \ Small Business Reporter - Bank of America

### \قاعدة القياس التقريبي المبني على التجربة:

\يمكن لقاعدة القياس التقريبي المبني على التجربة أن تكون مرشدا لبعض مجالات الصناعة في تقييم عملا تجاريا: "س" \ X المبيعات، أو "س" \ X صافي الربح أو مزيج من قيمة الأصول والنسبة المئوية للمبيعات. وعليك بالحذر الشديد، عند استخدام قواعد القياس التقريبية لأنها تقوم على حساب المتوسطات وغالبا لا تعكس بدقة المواقف الفردية. وقد تصبح عقيمة إذا طرأ تغيرا على الصناعة. يجب أن تستخدم قواعد القياس التقريبي فقط في مساندة طرق التقييم الأخرى.

### \شهرة المحل

\هي قيمة الأصول غير الملموسة، مثل المكان، السمعة، قائمة الزبائن، الامتيازات التجارية، تدابير تتعلق بالموردين، نوعية الموظفين، الخ. ويمكن النظر إلى شهرة المحل على أنها الفارق بين عمل تجاري متوطد وناجح وعمل آخر لم يوطد نفسه ولم يحقق النجاح بعد. هكذا يصبح للعمل التجاري الذي حقق ربحية لعدة سنوات قيمة تفوق وتزيد عن قيمة أصوله. ويحاول بائعون كثيرون أن يرفعوا من قيمة شهرة المحل بإضافة ما يرونه محتمل الحدوث في المستقبل. وإن كان لا يجب أن تدفع ثمن ذلك، إلا أنه مجرد عنصر فحسب يمكنك الاستعانة به في تحديد قرارك بالشراء، وليس لتحديد المبلغ الواجب عليك دفعه.

### \ماذا تشتري - أصول أم أسهم؟

\إذا كان العمل التجاري شركة محدودة فقد يكون لك الخيار في شراء أسهم البائع أو شراء جزء أو جميع الأصول. وإذا اشتريت الأسهم، يجب أن تكون على دراية جيدة بكافة الالتزامات الممكنة (ديون، رهونات، قضايا قضائية، الخ) قبل أخذ الأسهم. وأيضا في حالة شراء أسهم، فإن الأصول المذكورة في الدفاتر ربما تكون قد استهلكت كاملة إلى حد الصفر وحينئذ، لن تجد مساحة أخرى للاستهلاك للأغراض الضريبية. ربما كانت هناك ميزة ما لشراء الأسهم إذا كان للشركة خسائر ضريبية سابقة حيث يمكنك استخدامها في مواجهة الأرباح المستقبلية. ويجب عليك، نظراً لتعقيدات القوانين الضريبية، أن تستعين بمشورة ضريبية كفنه من محاسب أو محام.

### \تمويل الشراء

\قد تبدي البنوك ترحيبا أكثر بتمويل العمل التجاري الذي له سجل سابق في تحقيق الربحية عن ترحيبها بالعمل التجاري الجديد الذي يكون في بداياته. ومع هذا، فإذا كانت تشكل شهرة المحل جزء من صفقة الشراء، فإن البنك بشكل عام لن يهتم بتمويل هذه الجزئية من الشراء. الكثير من الأعمال التجارية تنتقل ملكيتها من مالك إلى آخر، ويقدم البائع جزء من التمويل في صورة اتفاقية بيع. هذا حقيقي إذا كان البائع مقدما على التقاعد ولا يحتاج كل النقود مباشرة. وبشكل عام تطلب البنوك قبل أن تبدأ في عملية التمويل قوائم مالية مدققة حديثة المدة.

### \اتفاقية الشراء/البيع

\يجب أن يحرر هذه الاتفاقية المحامي وعليه أن يضع شروطا وأحكاما لحماية كلا من المشتري والبائع. إليك بعض النقاط التي تشتمل عليها في أغلب الأحيان أية اتفاقية جيدة: شروط عن قيام البائع بالمساعدة في تدريب المالك الجديد وشروط عدم الدخول في منافسة مع المالك الجديد لفترة من الوقت.



\ الضريبة الفدرالية \ GST في الشراء/البيع  
\ إذا اشتريت مشروعاً تجارياً أو جزءاً منه، يمكنك أنت والبائع أن تختاروا معاً عدم احتساب الضريبة  
الفدرالية \ GST على صفقة بيع العمل التجاري.

\ للحصول على معلومات إضافية عن هذا الاختيار أو بصفة عامة عن الضريبة الفدرالية \ GST، يرجى  
الاتصال بوكالة الضرائب الكندية \ Canada Revenue Agency على الرقم \ 1-800-959-5525 أو  
زورا موقعها.

#### \ اعتبارات أخيرة

- \ امنح نفسك وقتاً كافياً وتحقق من المعلومات المعطاة لك قبل إقرارك بالالتزام.
- \ لا تقع في غرام العمل التجاري قبل أن تؤدي ما عليك عمله
- \ توخ الحذر ولا تدفع أكثر من اللازم لشهرة المحل
- \ اشترى العمل التجاري الذي لديك دراية جيدة عن صناعته وارتياح للمنتج أو الخدمة التي يقدمها
- \ الشراء يقوم على عائد الاستثمار وليس السعر
- \ لا تستخدم كل النقد في الشراء وتواجه حينئذ مشاكل في التدفق النقدي
- \ قم بالاستقصاء قبل أن تهتم بالشراء

\ يقدم مركز \ الخدمات \ التجارية \ كندا- أونتاريو \ \ (COBSC/CSECO) معلومات \ تتعلق  
بالتجارة والشركات \ باللغتين الرسميتين لكندا وهما الإنجليزية والفرنسية. وقد ترجمت \ بعض أهم  
وثائقنا إلى \ لغات أخرى وذلك \ مراعاة منا للأقليات اللغوية \. إذا رغبتُمْ \ في \ الحصول على مزيد  
من المعلومات التجارية فيرجى الإتصال \ برقم الهاتف \ 4444 \ -576 \ -1-888 أو التكلم مع  
الموظف المسؤول عن إعطاء المعلومات في المركز \ (COBSC/CSECO).