

ПРАКТИЧЕСКАЯ ПАМЯТКА

Чек-лист покупателя бизнеса

Что запросить у продавца перед покупкой

Презентация продавца и реальное положение дел могут заметно отличаться. Запросите эти документы и проверьте, подтверждают ли они заявленные выручку, прибыль, активы и обязательства, до того как внесёте первые деньги.

ЧТО ЗАПРОСИТЬ

- ☐01 Управленческую отчётность, ОСВ и карточки счетов за сопоставимые периоды
- ☐02 Выручку по клиентам и по месяцам за последние 2–3 года
- ☐03 Банковские выписки по всем расчётным счетам
- ☐04 Сведения о состоянии ЕНС, требования, акты и переписку с ФНС
- ☐05 Расшифровку дебиторской и кредиторской задолженности по срокам
- ☐06 Структуру группы, связанных лиц и расчёты с собственниками
- ☐07 Акты инвентаризации и реестр основных активов
- ☐08 Ключевые договоры: клиенты, поставщики, аренда
- ☐09 Штатное расписание и обязательства перед сотрудниками
- ☐10 Судебные споры, претензии и исполнительные производства
- ☐11 Лицензии, товарный знак, домен, аккаунты и критичные доступы

КРАСНЫЙ ФЛАГ

Если продавец не готов дать банковские выписки, детализацию задолженности, учётные выгрузки или документы, подтверждающие ключевые цифры, выясните причину прежде, чем передавать деньги. Конфиденциальные данные можно раскрывать после соглашения о неразглашении, но сам отказ тоже нужно учитывать при оценке риска сделки.

Почему важен каждый пункт и что должно насторожить: на следующей странице.

ЗАЧЕМ КАЖДЫЙ ПУНКТ

- 01 Отчётность и выгрузки.** Сведите управленческие цифры с бухгалтерским и налоговым учётом. Расхождения по выручке, прибыли, задолженности и денежным потокам требуют объяснения, а презентаций и сводных таблиц для такой сверки недостаточно.
- 02 Выручка по клиентам.** Детализация показывает сезонность, разовые продажи и зависимость от крупных покупателей. Если существенная часть оборота держится на одном клиенте или на личных отношениях продавца, это влияет и на устойчивость бизнеса, и на его цену.
- 03 Банковские выписки.** Нужны, чтобы сверить движение денег с заявленной выручкой и расходами. Заодно видны займы, возвраты, внутригрупповые переводы и транзитные операции, которым требуется отдельное объяснение.
- 04 Налоги.** Отсутствие задолженности на конкретную дату не означает, что у бизнеса нет налоговых рисков по прошлым периодам. Поэтому кроме справок нужны требования, решения, акты и существенная переписка с инспекцией.
- 05 Задолженность.** Балансовая сумма не показывает, сколько денег реально удастся получить и какие обязательства придётся погашать после сделки. Смотрите просроченную и спорную дебиторку, займы, долги перед поставщиками, сотрудниками и собственниками.
- 06 Группа и связанные лица.** Часть активов, сотрудников, договоров и денежных потоков может находиться за пределами приобретаемого бизнеса. Важно понять, какие расчёты существуют только из-за текущей структуры владения и изменятся после смены собственника.
- 07 Активы.** Актив может числиться в учёте, но отсутствовать, быть неисправным или стоить меньше, чем предполагает покупатель. Часть имущества стоит проверить выборочно на месте, отдельно посмотреть неликвидные и давно не используемые запасы.
- 08 Ключевые договоры.** В договорах с клиентами и поставщиками важны срок, цена, порядок расторжения, штрафы, эксклюзивность и условия, срабатывающие при смене собственника. По аренде отдельно проверьте продление, обеспечительный платёж, право пересматривать ставку и судьбу договора при смене владельца: для многих небольших компаний площадка и есть основной актив.
- 09 Сотрудники.** Кроме будущих выплат, включая неиспользованные отпуска, нужно понять, насколько бизнес зависит от конкретных людей. Уход части команды вслед за продавцом меняет то, что вы покупаете.
- 10 Споры.** Открытые реестры показывают только то, что уже дошло до суда. Запросите претензии, требования контрагентов и существенные разногласия, из которых спор может возникнуть после сделки.
- 11 Лицензии и цифровые активы.** У небольших компаний домен, товарный знак и аккаунты нередко оформлены лично на продавца или на другое лицо. Если они оформлены не на приобретаемую компанию, нужно заранее определить, какие права и доступы войдут в сделку и как они будут переданы. Что именно перейдёт вместе с бизнесом, зависит и от того, покупаете вы долю или отдельные активы, поэтому состав передаваемых прав стоит проговорить с юристом.

ЧТО ДАЛЬШЕ

Этот список подходит для первичного отбора объекта. Он не заменяет полноценную проверку: состав документов и глубина анализа зависят от отрасли, структуры сделки и конкретных рисков бизнеса.

Если цифры не сходятся, часть документов отсутствует или вы хотите проверить объект до сделки независимо от продавца и брокера, напишите мне. Я посмотрю на ситуацию и скажу, какие вопросы имеет смысл проверять глубже.

Екатерина Богдановская, СИА

Сертифицированный внутренний аудитор

Сайт
bogdanovskaia.ru

Telegram
@bogdanovskaia_audit

Можно сохранять и пересылать этот файл без изменений. При публикации укажите источник.