



СЕРГЕЙ МАЛИКОВ

директор Башкирского филиала АО «Новый регистратор»

ИНВЕСТИЦИИ В ЧУЖОЙ БИЗНЕС: УСПЕХ И ПОРАЖЕНИЕ

ДУМАТЬ — ВСЕГДА НЕЛЕГКО. НО РЕШАТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРУДНЕЕ ВДВОЙНЕ, ХОТЯ БЫ ПОТОМУ, ЧТО ОНИ ТРЕБУЮТ КРАЙНЕ ВЗВЕШЕННЫХ И НЕСТАНДАРТНЫХ РЕШЕНИЙ. В КОНЦЕ КОНЦОВ, НИКТО НЕ ХОЧЕТ ПОМЕНИТЬ ВПОЛНЕ РЕАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА НА НЕЧТО НЕПРОЗРАЧНОЕ И НЕПОНЯТНОЕ.

Конечно, неоспоримо, что, вкладывая деньги, человек рискует всегда. Иметь деньги вообще рискованно по двум причинам. Во-первых, вы можете потерять часть их независимо от способа вложения. Во-вторых (что не столь очевидно), завтра вы не сможете купить на ту сумму, которой располагаете, столько же, сколько купите сегодня, так как рост цен и инфляция делают свое дело с завидным постоянством. Определившись с тем, что вы не намерены создавать собственный бизнес, все

другие виды ваших инвестиций станут вложением средств в чужой бизнес. И не важно, будет ли это банковский сберегательный счет, покупка акций, паев, долей и т. д. На самом деле, на этапе принятия инвестиционного решения, т. е. в самом начале вашего непростого пути в недра «чужого бизнеса», вы обозначаете для себя два важных критерия для инвестиций: размер прибыли, которую вы хотели бы получить, и степень риска, который вы допускаете для выбранного вами способа инвестирования.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ВЛОЖЕНИЯ СРЕДСТВ В ГОТОВЫЙ (ЧУЖОЙ) БИЗНЕС

Какие же «радости» ожидают инвестора при покупке реально работающего предприятия (100% уставного капитала, доли, пакета акций и т. д.)?

Перечислим их:

- не нужно терять время на раскрутку производственной деятельности;

- не придется закупать оборудование, искать помещение, сотрудников и поставщиков;
- известны примерная выручка и размер прибыли;
- наработана и существует клиентская база.

Тем не менее существуют достаточно *неприятные моменты и огорчения*, с которыми возможно придется столкнуться инвестору.

Необходим детальный анализ и аудит всех аспектов деятельности предприятия. Ведь даже если в бухгалтерских документах компании отражена прибыль, это совсем не означает отсутствие возможных проблем.

Существенными неприятностями могут быть:

- наличие долгов по налогам, перед сотрудниками, поставщиками, арендодателем и др.;

репутация, что отрицательно отразится на всей производственной деятельности и доходах.

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ПРИ ИНВЕСТИРОВАНИИ В ЧУЖОЙ БИЗНЕС

Необходимые шаги для внедрения в существующий уже бизнес Определиться со сферой дея-

тельности. При покупке готового бизнеса, необходимо отталкиваться от сферы, в которой он работает. Она должна быть привлекательной для вас. Как вариант — оценить свой прошлый опыт и навыки в бизнесе или работе по найму. Лучше покупать тот бизнес, основные принципы деятельности которого вам знакомы. Если вы работали в сфере кулинарии

точно не стоит делать. Необходимо как можно больше задавать вопросов.

Определиться с объектом для покупки бизнеса — одна из ключевых и трудных задач инвестора. Один из возможных вариантов покупки — через объявления о продаже, которые публикуют в деловых изданиях и газетах, Интернете. Кроме того, существуют специализированные фирмы по продаже готового бизнеса, но важно выяснить, насколько они надежны и кому из них можно доверять. Необходимо тщательным образом проверять информацию о самой фирме и ее владельцах, обращая внимание на описание бизнеса в объявлении. Чем больше подробностей указано, тем лучше. Надежнее всего привлечь к покупке готового бизнеса финансового консультанта: он проверяет компании, помогает с оформлением сделки, рассказывает о нюансах. Лучше заплатить консультанту, чем потерять все.

Решая для себя вопрос: почему люди продают готовый бизнес и надо ли его оформлять на себя, сомневайтесь и еще раз сомневайтесь. Вопросов в этом случае много не бывает.

- реальное состояние бизнеса может быть хуже, чем по документам: выручка и прибыль меньше; оборудование необходимо обновлять; поставщики ненадежны; сотрудники имеют недостаточную квалификацию и показывают низкую производительность труда; качество продукции оставляет желать лучшего;
- еще «неприятный звоночек» — в Интернете могут появиться плохие отзывы о компании, и как следствие — испорченная

и общественного питания, например кондитером, то предпочтительнее покупать кафе, а не салон красоты.

Оценка перспективы — следующий шаг. Необходимо разобраться, что происходит в этом сегменте рынка, установить возможности его роста, какие существуют перспективы и проблемы, конкурентное окружение. Хорошо бы проанализировать мнения экспертов в данной сфере: иногда этого достаточно, чтобы понять, как обстоят дела с проверками, какие проблемы придется решать и чего

Почему люди продают свой бизнес?

Естественно, в первую очередь возникает вопрос: почему люди продают готовый бизнес и стоит ли его приобретать? Если все действительно так хорошо, зачем собственнику терять такой прибыльный актив?

Разумеется, нельзя верить всему, что говорит продавец. Нужно тщательно проверить бизнес перед покупкой. Даже после проверки риски все равно остаются. Готовый бизнес могут продавать из-за того, что нет спроса, зато есть долги и убытки. При этом владелец будет ссылаться на различные «жизненно важные причины»: занятость в другом бизнесе, переезд и т. д. И конечно, демонстрировать успехи своей компании. Любой продавец стремится продать

свое имущество дороже, поэтому владелец бизнеса будет максимально приукрашивать действительность: товары будут позиционироваться как сверхликвидные, персонал — квалифицированным, место расположения — выгодным, оборудование — уникальным, поставщики — надежными и предлагающими особые условия.

Однако не следует вестись только на эти обещания, бизнес необходимо оценить с помощью независимого оценщика. При этом оценщика желательно найти не в том городе, где вы хотите купить бизнес, исключив возможные риски давления на него.

Ситуации в жизни бывают разные, случается, что собственнику действительно срочно нужны деньги. И все же, за бесценок прибыльный бизнес не продадут, поэтому продавец будет включать в цену не только стоимость имеющихся активов, но и возможную прибыль. Если же бизнес предлагают «почти даром», за этим гарантированно скрывается что-то негативное для поку-

Как проверить чужой бизнес?

Некоторые мероприятия, которые можно и необходимо сделать перед покупкой компании:

- посмотреть и оценить бизнес глазами клиента;
- проанализировать отзывы о компании в разных источниках. Их можно найти в различных поисковых сервисах, на городских форумах и в маркетплейсах. Не всем отзывам можно доверять, это касается и плохих, и положительных;
- необходимо проверить договоры. Например, как оформлены отношения собственника компании с арендодателями. Какова история арендных отношений? Запросить информацию о наличии задолженности по арендной плате и коммунальным платежам, заказать выписку из ЕГРН, чтобы узнать, кто собственник помещения. В расширенной выписке по объекту недвижимости будут перечислены все действующие договоры

посетить сайт службы судебных приставов на предмет информации о юрилице или ИП. Если нет, это не означает, что все в порядке: возможно, данные просто еще не добавлены. Необходимо изучить информацию о компании на сайте налоговой службы — используйте сервисы для проверки контрагентов;

- не менее важно ознакомиться с документами, регламентирующими трудовые отношения. Узнать: какую зарплату получает персонал — «белую», «серую» или «черную»; заключены ли трудовые договоры и на какой срок; чем подтверждается квалификация персонала; что написано в должностных инструкциях;
- заказать проведение процедуры *due diligenc*, в ходе которой специально обученные люди проверяют готовый бизнес по всем параметрам. Такая проверка помогает разобраться в сложных финансовых и юридических вопросах и понять, какие проблемы у компании и что дадут вложения.

При *due diligence* эксперты проводят следующие проверки:

- 1) операционную — история развития, оценка эффективности организационной структуры, персонала компании;
- 2) юридическую — законность учредительных документов компании, права собственности, обременения;
- 3) налоговую — долги по налогам, риски проверок, законность схем по оптимизации;
- 4) финансовую — показатели бизнеса, связанные с доходами и расходами;
- 5) маркетинговую — конкурентные преимущества компании, оцениваются перспективы и текущее положение на рынке и др.

Прежде чем решить, стоит ли покупать готовый бизнес, проверьте его на чистоту. «Приличное с виду» предприятие может оказаться участником судебных разбирательств или налоговых схем.

пателя. Поэтому, решая для себя вопрос: почему люди продают готовый бизнес и надо ли его оформлять на себя, сомневайтесь и еще раз сомневайтесь. Вопросов в этом случае много не бывает, если владельцу нечего скрывать, он будет на них откровенно отвечать, а не отделываться отговорками.

аренды. Чтобы снизить риски, изучите договор аренды и дополнения к нему. Обратитесь к юристу: разобраться в договорах без опыта сложно;

- важно знать отношение государства к этому бизнесу. Следует ознакомиться с картотечной судебной дел, в частности

Существуют юридические и аудиторские компании, которые занимаются именно *due diligence*. Это может стоить дорого, но вы точно будете знать, что за актив вы приобретаете. Когда появляются сообщения о покупке крупных компаний, слиянии или инвестициях, почти всегда там проводили *due diligence*.

Сколько стоит готовый бизнес?

Существует несколько вариантов оценки бизнеса:

- **доходный** — основан на том, какую предполагаемую прибыль может принести бизнес;
- **затратный** — учитывает, сколько денег потребуется для того, чтобы открыть аналогичный бизнес;
- **сравнительный** — сравнивает аналогичные бизнесы и учитывает конкурентность на выбранном рынке.

Кроме материальных активов, владелец может включать в стоимость гудвилл — нематериальный актив, который довольно трудно оценить. Это так называемая деловая репутация, и она подразумевает известность предприятия, наличие деловых связей, профессионализм персонала, доверие потребителей и партнеров.

Хорошим активом бизнеса будет наработанная база клиентов, а также наличие заключенных долгосрочных договоров с контрагентами. Если эти сведения реальны, то они тоже удорожают стоимость сделки. Наконец, в цену продажи может включаться будущая прибыль, например, из расчета на год вперед. Однако здесь не всегда можно ориентироваться на цифры последней отчетности.

На что нужно

обратить внимание

Необходимо учитывать:

- тенденцию к росту или, наоборот, падению доходов за несколько лет;
- цикличность потребительского спроса в товарах или услугах этого бизнеса;
- возможность появления конкурентов, которые могут лишить продающийся бизнес значительной части прибыли.

его на чистоту. «Приличное с виду» предприятие может оказаться участником судебных разбирательств или налоговых схем, недобросовестным налогоплательщиком, ненадежным партнером, нечестным работодателем и т. д.

Обязательно учитывайте при покупке бизнеса организационно-правовую форму продавца. Дело в том, что бизнес индивидуального предпринимателя нельзя купить как имущественный комплекс. В этом

Если у вас нет опыта в бизнесе, необходимо обращаться за помощью к профессионалам, чтобы не остаться без денег и перспектив.

Бизнес может потерять свою актуальность, не оправдать доверие потребителей, или сервис может стать хуже. Это к вопросу о положительных и отрицательных тенденциях. Другой вопрос — востребованность. Продуктовый магазин или парикмахерская всегда будут иметь потребителей, потому что цикл потребления здесь короткий. А вот, к примеру, магазин мебели или бытовой техники вполне может удовлетворить потребность большинства проживающих в этом районе на несколько лет вперед. Конкуренты тоже не бездействуют — если ниша приносит доход, то в ней будут появляться все новые и новые игроки.

Если вы в итоге согласовали сумму сделки, это еще не все, бизнес надо проверить на юридические и налоговые риски.

Проверка бизнеса на чистоту

Почему такая проверка необходима?

Прежде чем решить, стоит ли покупать готовый бизнес, проверьте

случае продаются в отдельности оборудование, товары, материалы, сырье и прочие активы.

Что значит

«купить готовый бизнес»?

Купить готовый бизнес — значит получить контроль над активами и бизнес-процессами. Бизнес может быть оформлен на ИП или компанию — ООО или АО.

ИП купить нельзя, потому что это статус конкретного человека. А вот владельцем компании вполне можно стать официально, даже если раньше она принадлежала другим людям.

Нельзя просто договориться о передаче бизнеса и автоматически стать его владельцем. О смене владельца нужно сообщить государству, как положено по закону, а потом отвечать перед ним за работу компании.

Как получить бизнес, который оформлен на ИП

Покупать придется не бизнес, а активы. На каждом этапе нужен юрист.

Оформите ИП на свое имя, выбрав подходящий ОКВЭД.

Попросите справку об отсутствии претензий со стороны супруга/супруги собственника бизнеса, ведь ИП отвечает по своим обязательствам личным имуществом. Вы можете купить помещение, а потом придет чья-то бывшая супруга и признает сделку недействительной.

Подпишите договор купли-продажи материальных активов: оборудования, остатков товаров.

Договоритесь о переуступке прав аренды и оформите договор с арендодателем. Читайте договор: вам могут предложить субаренду, а на нее есть запрет.

Подпишите соглашение о передаче нематериальных активов, например права на использование логотипа, слогана или сайта.

Заключите новые договоры с клиентами и поставщиками. В этом должен помогать предыдущий собственник. Важно не только оформить документы, но и сохранить связи.

Как купить фирму

Процедуру передачи ООО или АО регулирует закон. Есть несколько вариантов перерегистрации бизнеса на нового владельца (см. рисунок).

• Создать новое юридическое лицо, все активы продать ему.

У новой компании нет долгов и чистая кредитная история. Однако поставщики и клиенты могут не согласиться работать с другой фирмой. Банк может не дать кредит, а арендатор расторгнет договор.

• Изменить состав учредителей.

Вы выкупаете доли предыдущих учредителей. В этом случае сохранится вся кредитная история юридического лица, но теперь вы отвечаете по долгам компании. Зато клиенты и поставщики могут вообще не заметить, что у бизнеса новый собственник.

Прежде чем покупать компанию или оформлять на себя активы, сто раз подумайте: вместо того чтобы зарабатывать, вы годами можете решать чужие проблемы.

При вхождении в чужой бизнес нет готовых рецептов, как и в одной статье нельзя охватить все нюансы покупки готового бизнеса. Инвестору придется разбираться с налогами, онлайн-кассами, пожарным надзором, медосмотрами, гражданской обороной, штрафами, претензиями конкурентов и потребителей, использованием расчетного счета и декларациями. На каждом шагу ожидают проблемы и подводные камни, радости и огорчения. Если у вас нет опыта в бизнесе, необходимо обращаться за помощью к профессионалам, чтобы не остаться без денег и перспектив. ■

СХЕМА ДЕЙСТВИЙ ПРИ ПОКУПКЕ ДОЛИ ООО

