

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

از سری کتابهای راهنمای کارآفرین

کتاب راهنمای شماره ۸۷

فروش شرکت

سازمان همیاری اشتغال فارغ التحصیلان



از سری کتابهای راهنمای کارآفرین

عنوان کتاب: فروش شرکت

مترجم: میرمحمد اسعدی، مهدی باصولی

ویراستار ارشد: حمید هاشمی

ویراستار: وحیده خامی زاده

حروفچینی و صفحه آرایی: نرگس گل یاس

شمارگان: نسخه الکترونیک

تاریخ نشر: مرداد ۱۳۸۲

اجرا: جهاد دانشگاهی استان یزد

نظارت و هماهنگی: اداره مطالعات و برنامه ریزی

بهره برداری و نقل مطالب این کتاب با رعایت حقوق جهاد دانشگاهی بلامانع است.

سرآغاز

برای ورود به بازار کار و فضای کسب و کار راه‌ها، روش‌ها و شکل‌های مختلفی را می‌توان برگزید و در انتخاب مناسب‌ترین گزینه که منجر به موفقیت شود تنها فرد تصمیم‌گیرنده، شما هستید و دیگران مشاور، راهنما، معلم و روشنگر هستند. بنابراین درک صحیح از راه و روش، شناخت مخاطرات و مزایای آن می‌تواند توفیق مورد نظر را تأمین کند.

برای رسیدن به موفقیت در بازار کسب و کار مراحل مختلفی برشمرده می‌شود از جمله: شناخت خود، درک فرصت‌ها و منابع پیرامونی، شناسایی فضای کسب و کار، تدوین برنامه‌ای مناسب برای اقدام و حصول به هدف مطلوب؛ بهره‌گیری از داشته‌ها، و تکرار همه مراحل پیش‌گفته برای توسعه و تعالی.

شناخت استعداد و تقویت انگیزه برای موفقیت و مدیریت بر خود، گام‌های نخستین مرحله آغازین هستند که جستجو و انتخاب الگوهای مناسب برای مراحل مختلف کسب و کار و دستیابی به اطلاعات، دانش و درک صحیح از امور، طراحی و برنامه‌ریزی برای فراهم‌سازی محیطی مناسب برای فعالیت، گام‌های پایانی آن تلقی می‌شود.

وجود فرصت‌ها، منابع ناشناخته و تفکر روی ایده‌های ناب برای بهره‌گیری از آنها، به منظور ارائه محصولات و خدمات سودآور در قالب تشکیلات و ساختاری نوین تحت عنوان، آرم و شعاری نو و با انتخاب مطلوب‌ترین تجهیزات و ابزار و اتخاذ صحیح‌ترین روند و رویه در انجام امور، با رعایت حقوق و قوانین، مرحله‌ای دیگر از مسیر کسب و کار می‌باشد.

شناخت بازار، رقبا و مشتریان و انتخاب سیاست‌هایی مناسب برای تبلیغات و جذب مشتری، به همراه جمع‌آوری، پردازش و بازتولید اطلاعات مورد نیاز برای توسعه بازار هدف و ایجاد فرصت‌های جدید به منظور توسعه کسب و کار، کمک شایانی برای حضور در بازار و رسیدن به مرحله بعد می‌کند. مرحله‌ای که در آن تدوین برنامه مالی مناسب، برآورد هزینه‌های اولیه راه‌اندازی کسب و کار، پیش‌بینی نقدینگی ضروری برای حیات کسب و کار و سرمایه‌گذاری جدید،

کاهش هزینه‌های ثابت و بالاسری، اخذ کمک‌های مالی و حسابرسی برای بقای آن لازم است. هر چند باید به واگذاری، فروش، مدیریت بحران و ورشکستگی در کسب‌وکار هم توجه نمود.

مجموعه کتاب‌های راهنمای کارآفرین زنجیره‌ای از مطالب مفید برای افرادی است که می‌خواهند از راه ایجاد کسب‌وکار، به شیوه کارآفرینانه همچون افراد موفق و برنده در فضای کسب‌وکار حضور یابند و دمی تأمل و اندیشه را بر اقدامی از روی اجبار و اضطرار ترجیح می‌دهند. این مجموعه که در قالب ۹۱ جلد کتابچه ارائه شده است ترجمه‌ای آمیخته با تألیف می‌باشد که حاصل تلاش همکاران و دوستان ارجمندی است که طی دوره همکاری خود در این کار مشارکت داشته‌اند و ذکر نام و یادآوری تلاش آنها ساده‌ترین نوع قدردانی از حضور بی‌بدیل آنان می‌باشد.

با تشکر از جناب آقای مرتضی پرهیزکار رئیس محترم سازمان که با حمایت‌های بی‌دریغ خود امکانات و شرایط لازم را برای ترجمه و انتشار مطالب فراهم کردند، و سپاسگزاری از آقای مهندس صادق یاری که با شناسایی پایگاه اطلاع‌رسانی *smallbusinessstown* متن کتابچه‌ها را برای ترجمه در اختیار قرار دادند. از آقای شیرزاد فلاح و خانم‌ها سمیه اکبری، فریده سیدی‌پور و وحیده خامی‌زاده که علاوه بر ترجمه برخی کتابچه‌ها وظیفه بازبینی، اصلاح و مطابقت با متن اصلی را بر عهده داشتند و از آقای دکتر علیرضا مهاجری که با ویرایش و روانسازی متن کمک شایانی به انتقال مفاهیم نموده‌اند، قدردانی می‌گردد. همچنین از زحمات خانم‌ها ریحانه خرازی و زهرا زارعی به‌عنوان طراحان جلد و خانم نرگس گل‌یاس که وظیفه حروفچینی و صفحه‌آرایی را بر عهده داشته‌اند تشکر می‌گردد.

امید است همه امور با اندیشه‌ای ژرف و عملی صحیح همراه باشد و با رضایت او پایان یابد.

مدیر اداره مطالعات و برنامه‌ریزی
سازمان همیاری اشتغال فارغ‌التحصیلان دانشگاهها

| | | |
|----|-------|--|
| ۱ | | مقدمه |
| ۲ | | فروش شرکت |
| ۳ | | تصمیم‌گیری در خصوص زمان فروش شرکت |
| ۶ | | برنامه‌ریزی فروش شرکت |
| ۸ | | (۱) تصمیم‌گیری در خصوص نحوه فروش شرکت |
| ۸ | | فروش به سایر شرکت‌های بزرگ |
| ۹ | | فروش به شرکا |
| ۱۰ | | فروش به دیگر سرمایه‌گذاران |
| ۱۰ | | فروش به سایر سهامداران |
| ۱۱ | | فروش به عامه مردم |
| ۱۲ | | مزایای فروش عمومی |
| ۱۵ | | معایب فروش عمومی |
| ۱۹ | | مبادله سهام با سایر چیزهای ارزشمند |
| ۲۰ | | (۲) تعیین ارزش شرکت |
| ۲۰ | | عوامل مؤثر در تعیین قیمت شرکت |
| ۲۷ | | محاسبه ارزش شرکت |
| ۳۶ | | (۳) آماده کردن شرکت برای فروش |
| ۳۶ | | آماده کردن یک دفترچه راهنما جهت معرفی شرکت |
| ۳۹ | | آگاهی از چگونگی ارزیابی شرکت شما توسط خریداران |

| | |
|---|-----------|
| سؤالاتی که اغلب خریداران خواهند پرسید..... | ۴۱ |
| ۴) یافتن خریداران..... | ۴۵ |
| ۵) تنظیم ساختار معامله..... | ۴۹ |
| تنظیم کردن خرید و فروش شرکت..... | ۴۹ |
| تنظیم نحوه پرداخت مبلغ معامله..... | ۵۲ |
| ۶) مذاکره پیرامون معامله..... | ۵۶ |
| نقش مشاورین..... | ۵۷ |
| ۷) نگارش و تنظیم قرارداد فروش..... | ۶۰ |
| ۸) نهایی کردن فروش..... | ۶۵ |
| داشتن شرایط فروش..... | ۶۵ |
| انواع واگذاری..... | ۶۶ |
| مدارک مورد نیاز..... | ۶۷ |
| بدهی‌های احتمالی..... | ۶۹ |
| ضمیمه – خلاصه‌ای از مواردی که خریداران احتمالاً مورد بررسی قرار داده و می‌خواهند | |
| به اطلاعاتی در مورد آنها دست یابند..... | ۷۱ |

مقدمه

کتاب‌های راهنمای کارآفرین، مجموعه به هم پیوسته‌ای شامل ۹۱ کتاب راهنمای برنامه‌ریزی و اجرای مشاغل کوچک است. این کتاب‌ها نکات و خط‌مشی‌های مفیدی را برای برنامه‌ریزی و آغاز کسب‌وکارتان در اختیار شما قرار می‌دهند.

کتاب حاضر در ارتباط با فروش شرکت و مسائل پیرامون آن بحث می‌کند. شما به هر دلیلی که بخواهید شرکت خود را بفروشید، لازم است تا از قبل در این زمینه به خوبی برنامه‌ریزی نموده و سنجیده گام بردارید. در عین حال، فرایند فروش شرکت در طی مراحل خاصی صورت می‌گیرد و لازم است تا در این مورد از راهنمایی‌ها و تجارب افراد متخصص و کارشناس استفاده نموده و حتی انجام و پیشبرد برخی از مراحل کار را به آنها واگذار کنید. مطالعه این کتاب به شما کمک می‌کند تا با آگاهی بیشتری به فروش و یا خرید یک شرکت مبادرت کنید. همچنین ضمیمه انتهای کتاب نیز خلاصه مفیدی از سوالات و موضوعات مهم مربوط به فروش و یا خرید یک شرکت را در اختیار شما قرار می‌دهد.

فروش شرکت

هر شرکتی که خود به تنهایی یا به کمک دیگران تأسیس می‌کنید، احتمالاً مهم‌ترین دارایی شما باشد. با این وجود، دیر یا زود ممکن است تصمیم بگیرید که بخشی از این دارایی را در زمینه‌های سودآور دیگری سرمایه‌گذاری کنید و یا اینکه کاملاً از آن صرف‌نظر نموده و به کار دیگری مشغول شوید. نکته اینجاست که شما می‌خواهید دارایی ثبت شده خود را به پول نقد تبدیل کنید.

تصمیم‌گیری در خصوص زمان فروش شرکت

تصمیم در خصوص فروش کامل و یا قسمتی از یک شرکت، بسیار پیچیده و شخصی می‌باشد که در نهایت ممکن است برای هر فردی پیش آید. برخی از دلایل شما برای فروش کامل یا بخشی از شرکتان می‌تواند به شرح زیر باشد:

۱- **نداشتن سرمایه و منابع کافی:** شما هنگام کمبود سرمایه انجام کار یا منابع مدیریتی برای رشد، ممکن است بخشی از شرکت خود را برای دسترسی به چنین منابعی به فروش برسانید.

۲- **تغییر علایق و منافع افراد تشکیل دهنده شرکت:** اگر گروهی که با هم در راه‌اندازی و اداره شرکت همکاری می‌کنید علاقه‌مند به ادامه آن نباشند، شما باید قبل از ورشکستگی تمهیدی بیندیشید.

۳- **بیماری حاد یا فوت یکی از شرکاء:** در صورت بیماری یا مرگ یکی از شرکاء، باید شراکت را منحل نمود؛ مگر این که در موافقت‌نامه همکاری شرایطی برای این امر تصریح شده باشد.

۴- **اختلاف بین شرکاء:** در صورت وجود اختلافات شدید و جدی بین شرکاء، در بعضی مواقع، تنها راه حل، فروش و واگذاری شرکت می‌باشد.

۵- **خستگی:** اگر انگیزه‌های برای ادامه کار وجود نداشته باشد، بهتر است با فروش شرکت در زمینه مناسب‌تری سرمایه‌گذاری شود.

*پول، ارباب بد ولی خدمتکار خوبی است.
بی‌نی‌بارنوم*

۶- **وجود تنش شدید در رقابت:** هنگامی که رقابت موجود به رقابتی پرخاشجویانه تبدیل شود، بهتر است شرکت فروخته شود.

۷- **بلوغ و کامیابی شرکت:** اگر در حدود ۵ تا ۱۰ سال از فعالیت اقتصادی شما می‌گذرد و در این شرایط شرکت به فروش و رشد خوبی دست یافته باشد، احتمالاً زمان تصمیم‌گیری در خصوص فروش شرکت فرا رسیده است. همچنین اگر زمان آن شده است تا شیوه‌های مدیریتی رسمی و منضبط‌تری را در پیش بگیرید ولی چنین روشی را دوست ندارید، باید فروش شرکت را مورد توجه قرار دهید.

۸- **آغاز ضرردهی شرکت:** اگر شرکت در حال ضرر دادن باشد و راهکاری برای جلوگیری و جبران آن باقی نمانده باشد، بهتر است با فروش تمام یا قسمتی از شرکت سطح بدهی را در حداقل نگه داشت. همواره این شانس

وجود دارد که افراد دیگر منابع و امکانات علمی و عملی لازم را جهت ادامه کار داشته باشند.

مردان عمل‌اندکی قادر شده‌اند به موقع جلوی باخت را بگیرند.

مالکوم موگریج

۹- نقد کردن دارایی‌ها: اگر سهام شرکت به ارزش قابل توجهی رسیده باشد و اکثر آن به صورت دارایی غیرنقد موجود باشد، می‌توان با فروش سهام آن را به دارایی نقد تبدیل نمود و از حاصل تلاش خود بهره برد.

۱۰- بازنشستگی: اگر به مرحله‌ای از عمر خود رسیده‌اید که دغدغه‌های زندگی را پشت سر گذاشته و نیاز به لحظات آرام و راحتی دارید، بهتر است با فروش شرکت به استراحت و جستجوی لذتها و تفریحات مورد علاقه‌تان بروید.

یک شخص نامدار کسی است که در طول زندگی‌ش به سختی کار می‌کند تا مشهور شود و سپس عینک دودی به چشم می‌زند تا شناخته نشود.

فرد آلن

برنامه‌ریزی فروش شرکت

مالکین تیزهوش کسب‌وکار به دقت برای فروش شرکت خود برنامه‌ریزی می‌کنند. آنها معتقدند که یک شرکت فقط باید پس از آمادگی کامل به فروش برسد و نه به خاطر سرخوردگی شخصی و ناگهانی و یا یک رکود کوتاه‌مدت در کسب‌وکار. در واقع، برنامه‌ریزی‌های مربوط به فروش شرکت باید سال‌ها قبل از فروش واقعی صورت گیرد.

شرکت‌های خصوصی به دنبال روش‌هایی جهت کاهش بدهی مالیاتی خود هستند. متأسفانه، در پیش گرفتن چنین راهکارهایی اگرچه موجب کاهش بدهی مالیاتی می‌شود ولی در عین حال باعث پایین آمدن ارزش شرکت نیز می‌شود. در نتیجه، اغلب بین شیوه اداره یک شرکت و آمادگی برای فروش آن تعارضی وجود دارد.

بنابراین، برای فروش شرکت خود از حدود ۳ تا ۵ سال قبل برنامه‌ریزی کنید. این امر زمان مورد نیاز برای اعمال تغییرات ضروری در عملیات حسابداری برای نشان دادن حداکثر سود در این دوره ۳ تا ۵ ساله را در اختیار شما می‌گذارد.

**برای فروش شرکت خود از حدود ۳ تا ۵ سال قبل
برنامه‌ریزی کنید.**

هشت گام برای فروش یک شرکت:

- چگونگی فروش شرکت
- تعیین ارزش آن
- آماده‌سازی شرکت برای فروش
- یافتن خریداران و فروشندگان
- پی‌ریزی روش انجام معامله
- مذاکره در رابطه با معامله
- تهیه و نگارش یک قرارداد فروش
- نهایی کردن معامله (قرارداد)

نکته: اگر چه ایجاد تغییر در اظهارنامه‌های مالیاتی برای نشان دادن عملکرد واقعی شرکت امکان‌پذیر است، ولی چنین کاری همچنین می‌تواند مالک را در وضعیتی قرار دهد که ناچار به پرداخت مالیات بر درآمد و مجازات‌های مربوط به آن شود.

اگرچه ایجاد تغییر در اظهارنامه‌های مالیاتی برای نشان دادن عملکرد واقعی شرکت امکان‌پذیر است، ولی چنین کاری همچنین می‌تواند مالک را در وضعیتی قرار دهد که ناچار به پرداخت مالیات بر درآمد و مجازات‌های مربوط به آن شود.

(۱) تصمیم‌گیری در خصوص نحوه فروش شرکت

اگر آینده شرکت بعد از خروج شما برایتان اهمیتی نداشته باشد، در این صورت مطمئناً شرکت را به بالاترین پیشنهاد دهنده قیمت واگذار خواهید کرد. با این وجود، اگر بخواهید پس از فروش شرکت نیز مالک بخشی از آن باشید، انتخاب‌ها و تصمیمات شما پیچیده‌تر می‌شود.

فروش به سایر شرکت‌های بزرگ

هر شرکت بزرگی دارای واحدی جهت الحاق سایر شرکت‌ها به خود است که اغلب به منظور بهبود وضعیت بازاریابی، کاهش هزینه‌ها و افزایش سوددهی خود علاقمند به خرید شرکت‌های دیگر می‌باشد. اگر بتوانید چنین شرکت‌هایی را پیدا کنید، آنها خریداران ایده‌آلی محسوب می‌شوند؛ زیرا نوعاً قادرند به سرعت بیشترین پول را، چه به صورت نقد و چه به صورت مبادله سهام خود، به شما بدهند.

نکته: اگر شرکت را بطور نقد بفروشید، با اطمینان کامل معامله می‌کنید ولی در عین حال ممکن است سود شما فوراً مشمول مالیات قرار گیرد. اما اگر معامله به صورت دریافت سهام صورت گیرد، ممکن

است چنین مالیات‌هایی را گاهی برای همیشه به تأخیر انداخت. با این وجود، ارزش بلندمدت معامله با توجه به عملکرد شرکت شما نوسان پیدا می‌کند.

هر شرکت بزرگی دارای واحدی جهت الحاق سایر شرکت‌ها به خود است که اغلب به منظور بهبود وضعیت بازاریابی، کاهش هزینه‌ها و افزایش سوددهی خود علاقمند به خرید شرکت‌های دیگر می‌باشد.

فروش به شرکا

در یک شرکت دارای جوی دوستانه، فروش قسمتی یا تمام سهم خود به یکی از شرکا، یک روش راحت برای نقد نمودن مقداری از برگه‌های سهام و تأمین خواسته‌های شرکایتان می‌باشد. فرایند قانونی انجام این کار ساده است ولی مشکل اینجاست که شما ممکن است ناچار شوید بیشتر پولتان را به صورت اقساط دریافت کنید. همچنین باید پیچیدگی‌های مالیاتی ناشی از این کار را مد نظر داشته باشید.

فروش به دیگر سرمایه‌گذاران

اگر شما یکی از چند شریک فعال شرکت هستید، ممکن است در نتیجه فروش تمام یا بخشی از سهم خود به فردی که از قبل نقشی در شرکت نداشته است، اداره آن را با مشکل روبرو سازد. علاوه بر در نظر گرفتن جنبه‌های مالی معامله، شما باید سرمایه‌گذار علاقمندی را پیدا کنید که مورد قبول سایر مالکین شرکت نیز باشد. با این وجود، اگر چنانچه شرکت شما از قبل دارای تعدادی سرمایه‌گذار بیرونی است، فروش تمام یا بخشی از سهم خود به فردی خارج از شرکت نسبتاً یک معامله ساده‌ای بوده و خریدار نیز همان محدودیت‌هایی که شما دارید را می‌پذیرد.

نکته: وجود محدودیت‌های خیلی زیاد موجب پایین آمدن قیمت تعیین شده شما می‌شوند.

فروش به سایر سهامداران

اگر به دلیل فروش سهام از طریق فروش اختصاصی آن، دارای سهامداران غیر فعال شده‌اید، ممکن است بتوانید بقیه سهام خود را بدون مشکلات ناشی از سایر سهامداران به آنها بفروشید. با این وجود،

این سهام دارای محدودیت بوده و به استثنای خریدارانی که باید در مورد مزیت این سهام با آنها مذاکره نمود، هیچ بازار عمومی برای آنها وجود ندارد.

بازنشستگی در شصت و پنج سالگی مسخره است.
 هنگامی که من شصت و پنج ساله بودم، هنوز جوش
 و خروش کار در من موج می‌زد.
 جورج برنر

فروش به عامه مردم

اگر نتوانستید سهام خود را به روش‌های فوق بفروشید، عرضه آن به صورت عمومی (فروش سهام در بازار آزاد) روشی برای نقد کردن بخشی از دارایی‌تان می‌باشد. با این وجود، بیشتر کارشناسان مالی توصیه می‌کنند که شرکت‌های جدید خیلی سریع خود را در معرض فروش عمومی قرار ندهند. برای فروش شرکتتان به این روش، اسناد و مدارک شما باید جالب به نظر برسند. شما باید دارای حداقل ۱۰۰ میلیون تومان سود و فروش خالص یک تا دو میلیارد تومان باشید.

مزایای فروش عمومی

در زمان فروش به صورت عمومی، شما به جای تعدادی سهامدار خیلی بزرگ با حداقل چند صد سهامدار کوچک مواجه هستید. مادام که شما بزرگ‌ترین سهامدار باشید، احتمال اینکه کنترل شرکت را در دست بگیرید وجود دارد. دیگر مزایای فروش عمومی عبارتند از:

فروش سهام به ارزش بالاتر - در مقایسه با فروش سهام به صورت خصوصی، هنگام عرضه آن به صورت عمومی می‌توانید مطمئن باشید که به پول بیشتری دست پیدا می‌کنید. سرمایه‌گذاران خصوصی هنگام انجام معاملات مالی خیلی سختگیر هستند.

افزایش نقدینگی شرکت خود و سهام عمومی - سهام خریداری

شده به صورت عمومی خیلی آزادانه‌تر توسط سرمایه‌گذاران بیرونی قابل مبادله می‌باشد. افراد خریدار مجبور به ترک پول سرمایه‌گذاری شده خود برای مدت پنج سال یا بیشتر نیستند. اگرچه هنوز محدودیت‌های قابل ملاحظه‌ای در مورد زمان و شرایطی که شما، سایر اعضای بنیانگذار، مقامات شرکت، مدیران و یا سهامداران اصلی می‌توانند سهام را بفروشید وجود دارد ولی در نهایت شما به نقدینگی

بیشتری دست پیدا می‌کنید و فروش سهام در خود شرکت و همچنین در بخش عمومی را آسان‌تر می‌یابید.

نکته: سهام مؤسس را می‌توان به عنوان بخشی از یک عرضه عمومی به فروش رساند. با این وجود، با توجه به نوع پذیرهنویس شما، چنین عرضه سهامی را می‌توان یک نوع همکاری یا یک نوع عرضه فرعی تلقی نمود. پذیرهنویسان همواره از خرید سهام مؤسس در یک عرضه عمومی خودداری می‌کنند، اما حتی در چنین حالتی هم، فروش سهام به صورت عمومی می‌تواند بهترین روش برای شما باشد؛ زیرا می‌تواند زمینه فروش سهام شما را به طور خیلی راحت در آینده و پس از گذشت چند سال مهیا سازد.

افزایش شهرت و اعتبار شرکت - با افزایش شهرت و اعتبار

شرکت، استخدام کارکنان جدید و انجام مبادلات تجاری با سایر شرکت‌ها آسان‌تر خواهد شد.

نکته: در یک نظرسنجی انجام شده در سال ۱۹۹۰ از حدود ۱۰۰ شرکتی که اخیراً به صورت عمومی واگذار شده بودند، بیش از ۵۰ درصد پاسخ دهندگان مهمترین مزیت این روش را افزایش اعتبار خود در نزد مشتریان، عرضه‌کنندگان، بانک‌ها و غیره قلمداد نمودند.

در یک نظرسنجی انجام شده در سال ۱۹۹۰ از حدود ۱۰۰ شرکتی که اخیراً به صورت عمومی واگذار شده بودند، بیش از ۵۰ درصد پاسخ دهندگان مهمترین مزیت این روش را افزایش اعتبار خود در نزد مشتریان، عرضه کنندگان، بانک‌ها و غیره قلمداد نمودند.

افزایش قیمت شرکت در آینده - اگرچه هدف اصلی و اولیه شما از فروش سهام به صورت عمومی دستیابی به پول نقد است ولی اگر بخواهید در آینده به ادغام یا فروش شرکت خود به یک شرکت بزرگ‌تر دست بزنید، پی خواهید برد که خریداران برای شرکت‌های سهامی عام در مقایسه با شرکت‌های خصوصی پول بیشتری می‌پردازند. به عبارت دیگر، فروش سهام شرکت به صورت عمومی یک استراتژی ارزنده‌ای برای کسب شهرت شرکتتان می‌باشد. برای مثال، قیمت نهایی یک شرکت سهامی عام معمولاً عبارت است از قیمت اعلام شده به علاوه یک مبلغ اضافی. این قیمت در مورد شرکت‌های دارای شهرت اغلب ممکن است ۴۰ یا ۵۰ برابر درآمدهای آنان و یا بیشتر باشد. در معاملات مورد مذاکره برای شرکت‌های خصوصی، قیمت نهایی به احتمال زیاد ۷ یا ۱۰ برابر درآمدهای آنان در نوسان است.

معایب فروش عمومی

همان طوری که قبلاً بیان شد، مزیت فروش سهام به صورت عمومی، جلب صدها سهامدار کوچک به جای تعداد اندکی سهامدار بزرگ می‌باشد. مشکل اینجاست که سرمایه‌گذار کوچک نوعی قادر به درک کامل شرایط شرکت و ریسک‌های احتمالی نیست و در نتیجه می‌تواند به مشکلات بعدی بیانجامد که عبارتند از:

فشارهای فزاینده بر مدیریت شرکت برای دستیابی به سوددهی

جهت حفظ قیمت سهام - چنین فشارهایی ممکن است منجر به شکست برنامه‌ریزی‌های بلندمدت شرکت شده و در نهایت به آن صدمه بزند.

افزایش هزینه‌های قانونی، چاپ و حسابداری - دستمزدهای

قانونی و هزینه‌های چاپ عرضه یک سهام عمومی قابل ملاحظه‌اند و اگر شما برای فروش سهام از پذیره‌نویسی استفاده کنید، همچنین کمیسیون‌های مربوط به این کار نیز به هزینه‌های شما اضافه می‌شوند. همچنین عرضه سهام به صورت عمومی موجب برخی پیچیدگی‌های جدی مالیاتی می‌شود. گذشته از اینکه قوانین مالیاتی پیچیده و همواره در حال تغییر هستند، هزینه‌های سنگین حسابداری هم بخش ثابتی از هزینه‌های جاری شما را تشکیل می‌دهند.

افزایش مدت زمان تحقق منافع - عرضه سهام به صورت عمومی به این معناست که در بیشتر موارد شما نیازمند تأیید کمیسیون سهام و مبادلات هستید که خود می‌تواند فرایندی طولانی و پیچیده باشد. در هنگام عرضه سهام به صورت عمومی شما حداقل تا چند سالی نمی‌توانید منافع خود را تحقق بخشید. همچنین این احتمال وجود دارد که قیمت سهام شما به پایین‌تر از قیمت پیشنهادی سقوط کند و در نتیجه فروش شرکت را دشوارتر سازد.

سایر عواملی که باید مد نظر قرار گیرند

هنگام تصمیم‌گیری جهت عرضه سهام خود به صورت عمومی برای تبدیل آن به پول نقد، شما باید همچنین عوامل زیر را مورد ملاحظه قرار دهید:

ارزش سهام عرضه شده را در بار اول پایین‌تر از ارزش آن در لحظه تأسیس شرکت در نظر بگیرید - فروش سهام به قیمت پایین‌تر از ارزش بازار، موجب افزایش سریع ارزش آن و جلب اعتماد نسبت به شرکت شما می‌شود. از این رو در عرضه بعدی می‌توانید قیمت بالاتری

را مطالبه کنید. احتمالاً مردم دوباره برای سهام شما یورش آورده و آن را به قیمت بالاتری می‌خرند.

فروش سهام به قیمت پایین‌تر از ارزش بازار، موجب افزایش سریع ارزش آن و جلب اعتماد نسبت به شرکت شما می‌شود.

عدم صدور بروشورهای گمراه‌کننده - بسیاری از شرکت‌هایی که قبل از عرضه سهام خود به صورت عمومی بروشورهای گمراه‌کننده‌ای را صادر می‌کنند توسط گروه‌هایی از سرمایه‌گذاران اولیه خود به خاطر مبالغ‌زیادی تحت تعقیب قرار می‌گیرند. دلیل چنین تعقیب‌هایی آن است که به فاصله کوتاهی پس از عرضه سهام، قیمت آن به دلیل کسادی وضع شرکت سقوط می‌کند. ادعای تعقیب‌کنندگان این است که شرکت‌ها می‌بایست در زمانی که اولین سهام فروخته می‌شد مشکل در حال تکوین شرکت را در بروشور خود افشا می‌کردند.

بررسی امکان استفاده از ثبت عرضه شرکت کوچک (SCOR) -

در اواخر دهه ۱۹۸۰ دولت امریکا یک روش سریع و با پیچیدگی کمتر را برای افزایش سرمایه شرکت‌های کوچک از طریق تبدیل به عام و عمومی نمودن سهام آنها ارائه نمود که به "ثبت عرضه شرکت کوچک

(SCOR) “مشهور است. اگر شما قصد عمومی سازی سهام خود را دارید، بهتر است کمی در مورد این روش تحقیق نمایید. تا اوایل ۱۹۹۲ حدود ۲۱ ایالت فرایند ثبت SCOR را پذیرفته بودند. از محدودیت های SCOR این است که حداکثر مقدار افزایش سرمایه باید یک میلیون دلار بوده و قیمت هر سهم پنج دلار یا بیشتر باشد.

استفاه از کارشناسان سهام و امور مالیاتی - قبل از هر گونه اقدامی برای عمومی سازی باید از مشورت وکلای باتجربه امور سهام و مالیات بهره بگیرید. قوانین سهام به خصوص در ارتباط با فروش سهام توسط مقامات شرکت، مدیران یا صاحبان اصلی یک شرکت پیچیده می باشند. این قوانین دائم در حال تغییر بوده و در بهترین حالت هم گیج کننده و تفسیر و فهم آنها دشوار می باشد.

قبل از هر گونه اقدامی برای عمومی سازی باید از مشورت
وکلای باتجربه امور سهام و مالیات بهره بگیرید.

مبادله سهام با سایر چیزهای ارزشمند

مبادله پایپای سهام با سایر چیزهای ارزشمند می‌تواند یک روش قانونی برای دستیابی به مقداری نقدینگی باشد. شما می‌توانید سهام محدودی را جهت مرتب کردن دندان‌های بچه‌هایتان به یک متخصص دندان آرایشی بدهید یا از آن به عنوان وثیقه‌ای جهت دریافت وام برای معاملات بزرگ استفاده کنید.

مبادله پایپای سهام با سایر چیزهای ارزشمند می‌تواند یک روش قانونی برای دستیابی به مقداری نقدینگی باشد.

۲) تعیین ارزش شرکت

ارزش‌گذاری درست یک کسب‌وکار می‌تواند به حذف حدس و گمان و روش رنج‌آور آزمایش و خطا قیمت‌گذاری که بسیاری از مالکان بر آن تکیه می‌کنند، کمک نماید. خیلی اوقات آنها به طور سلیقه‌ای قیمت بالایی را برای شرکت در نظر می‌گیرند و سپس به ترغیب خریداران روی می‌آورند، ولی قادر نیستند معامله‌ای را به انجام رسانند. فقط پس از چندین بار پایین آوردن تدریجی قیمت است که آنها بی‌می‌برند ارزش واقعی شرکتشان چقدر است.

آمادگی برای فروش یک شرکت به مقدار خیلی زیادی مانند آماده شدن برای گرفتن یک وام یا تقاضا از صندوق‌های سرمایه‌گذاری است.

عوامل مؤثر در تعیین قیمت شرکت

در بیشتر موارد ارزش یک شرکت یا کسب‌وکار بر حسب فروش آن، ارزش خالص، درآمدها و ارزش نسبی بازار تعیین می‌شود. با این وجود، اگر ارزش شرکت به دارایی‌های غیرملموسی از قبیل اعتبار و ذهنیت شرکت در نزد مردم بستگی داشته باشد، تعیین ارزش آن

می‌تواند خیلی دشوار باشد. همچنین ارزش شرکتان به قدرت چانه‌زنی شما، عرضه و تقاضا، عوامل روانشناختی و میزان اشتیاق خریدار بستگی خواهد داشت. این عوامل همراه با سایر مواردی که بر ارزش کسب‌وکار شما تأثیر می‌نهند در پایین به طور مفصل توضیح داده می‌شوند.

نکته: هنگام تعیین قیمت شرکت به خاطر داشته باشید که میزان زمان یا پولی که قبلاً در کسب‌وکار یا شرکت صرف کرده‌اید هیچ تفاوتی در تعیین قیمت ایجاد نمی‌کند. از نقطه‌نظر یک خریدار، زمان و پول فقط به لحاظ امکان درآمدزایی شرکت در آینده اهمیت دارند.

ارزش ترازنامه - ارزشیابی بر اساس ترازنامه دارای شیوه‌های متعددی از قبیل ارزش دفتری، ارزش دفتری تعدیل شده و ارزش نقدینگی می‌باشد. همه این روشها برای ارزش‌گذاری دارایی‌های شرکت استفاده می‌شوند.

ارزش دفتری تعدیل شده - این ارزش بر حسب تعدیل نمودن ارزش دفتری دارایی برای تراز نمودن هزینه جایگزینی وضعیت فعلی دارایی محاسبه می‌شود. برای محاسبه ارزش دفتری تعدیل شده باید کل ارزش‌های تعدیل شده دارایی و تمام بدهی‌ها را در نظر گرفت.

نکته: ارزش دفتری تعدیل شده مفیدترین روش ارزش گذاری ترازنامه تلقی می شود.

*ارزش دفتری تعدیل شده بر حسب تعدیل نمودن ارزش
دفتری دارایی برای تراز نمودن هزینه جایگزینی وضعیت
فعلی دارایی محاسبه می شود.*

ارزش دفتری - این ارزش با توجه به در نظر گرفتن نمودارهای دفاتر ثبتی شرکت و استهلاك شرکت در زمان فروش بر اساس اصول پذیرفته شده کلی حسابداری یا قانون فعلی مالیات گیری محاسبه می گردد.

نکته: ارزش دفتری می تواند برخی دشواری ها برای فروشندگان به همراه آورد؛ به خصوص اگر دارایی های آنها به منظور دستیابی به مزایای مالیاتی بیشتر، دچار استهلاك خیلی زیادی شده باشند.

ارزش نقدینگی - در صورتی که تمام اموال شما از قبیل فهرست موجودی، تجهیزات و لوازم و اثاثیه به طور جداگانه فروخته شوند، میزان این ارزش را می توان برآورد نمود. معمولاً این ارزش خیلی کمتر از ارزش واقعی شرکتتان می باشد ولی با این وجود اگر

میزان این ارزش را بدانید، می‌توانید از آن برای کمک به تعیین حداقل قیمت مورد مطالبه استفاده کنید.

وضعیت شرکت - وضعیت کلی تسهیلات، تجهیزات و تکمیل و

دقیق بودن دفاتر و حساب‌هایتان بر ارزش بازار شرکت تأثیر دارد.

شرایط اقتصادی - وضعیت اقتصادی منطقه شما به ویژه هزینه

و امکان تأمین مالی می‌تواند تأثیر مستقیمی بر ارزش شرکتتان داشته باشد.

نکته: تقریباً همواره بهتر است یک شرکت را در زمانی که شرایط اقتصادی مطلوب است به فروش برسانید. برای مثال، نرخ‌های پایین‌تر بهره اغلب به معنای قیمت مورد مطالبه بالاتر می‌باشد.

ارزش نسبی بازار - این همان ارزشی است که خریداران و

فروشنندگان معاملات مشابهی را در یک بازار آزاد با توجه به تفاوت‌های خاص یا محلی انجام می‌دهند. این ارزش در نتیجه فروش کلی شرکت مشخص می‌شود. اغلب تعیین این ارزش مستلزم تحقیق و مقایسه شرکت‌های مشابه منطقه است؛ و اینکه قیمت‌های مورد مطالبه و دلیل واقعی فروش آنها چیست.

نکته: باید خاطرنشان نمود که شرکت‌ها به ندرت با ارزش‌های نسبی بازار مبادله می‌شوند.

باید خاطرنشان نمود که شرکت‌ها به ندرت با ارزش‌های نسبی بازار مبادله می‌شوند.

ظرفیت بالقوه سوددهی در آینده – اگر شرکت شما از اعتبار و شهرت خاصی در بازار برخوردار است یا اینکه در شرف ایجاد یک بازار جدید با یک محصول یا خدمات تازه می‌باشد، می‌توانید قیمت بالاتری را مطالبه نمایید.

ارزش اعتبار و شهرت شرکت – محاسبه این نوع ارزش دشوار بوده و به نحوه عملکرد شرکت و کسب‌وکار شما بستگی دارد. ارزش اعتبار و شهرت شرکت می‌تواند از صفر تا میلیون‌ها تومان در نوسان باشد.

نکته: ارزش شرکت شما همچنین به توانایی انتقال اعتبار و شهرت خود و سایر ارزش‌های غیر ملموس به یک مالک جدید بستگی دارد. برای مثال، اگر ارزش غیر ملموس کسب‌وکار و شرکتتان به شخصیت یا اعتبار و حیثیت شخصی شما بستگی دارد، احتمالاً به دشواری می‌توانید خریداری را متقاعد کنید که وی قادر باشد بیشتر مشتریان یا ارباب‌رجوع‌های فعلی شما را حفظ کند.

ارزش صورت حساب درآمد - شیوه‌های ارزش‌گذاری صورت حساب درآمد بیشتر به سوددهی‌های اخیر یا جریان نقدینگی ناشی از دارایی‌های شرکت بستگی دارد.

ارزش واقعی شرکت - این ارزش به داشتن ترکیب درستی از دارایی‌های شرکت، درآمدها، چشم‌اندازهای مطمئن، مدیریت و غیره بستگی دارد. شرکت‌هایی که دارای ارزش‌های واقعی بالایی هستند می‌توانند از طریق تزریق به موقع سرمایه اضافی، مدیریت بیشتر، دسترسی به رسانه‌های ملی یا بازارهای ملی یا با ترکیبی از اینها به سرعت در مقیاس خیلی بزرگی گسترش یابند.

شرکت‌هایی که دارای ارزش واقعی بالایی هستند، مشخصاً از سوددهی حداقل ۱۰۰ هزار دلار قبل از کسر مالیات و فروش خالص یک تا دو میلیون دلار برخوردارند.

تقاضای بازار - اگر شرکت یا کسب‌وکار شما نوعی محصول خاص مد روز ارائه می‌کند و این محصول مشتریان زیادی دارد، مسلماً می‌توانید قیمت بالاتری را مطالبه کنید.

هزینه فرصت - خریداران یک شرکت به چیزی که به عنوان هزینه فرصت یا همان نرخ برگشت سرمایه‌گذاری آنهاست اهمیت می‌دهند. آنها از خود خواهند پرسید که آیا به تناسب میزان ریسک و سختی کار، نرخ برگشتی سرمایه‌گذاری آنها در شرکت شما با نرخ برگشتی سرمایه‌گذاری در سایر شرکت‌هایی که به خرید آنها فکر می‌کنند قابل مقایسه می‌باشد؟

سابقه سوددهی اخیر شرکت - در صورت مشابه بودن سایر چیزها، شرکتی که دارای سوددهی ثابتی باشد در مقایسه با یک شرکت مشابهی که دارای این میزان از سوددهی نبوده یا سوددهی آن خیلی بی‌ثبات است، قیمت مورد مطالبه آن بالاتر خواهد بود.

*تلقی دنیای مدرن از چرخه‌های تجاری همانند تلقی مصریان
باستان از طغیان رودخانه نیل است. در حالی که این چرخه‌ها
هر از چندی اتفاق می‌افتند و برای همه هم اهمیت زیادی
دارد ولی دلایل طبیعی آنها به چشم نمی‌آیند.
جان باتز کلازک*

شرایط ویژه خریدار یا فروشنده - اشتیاق یا ناامیدی زیاد شما برای فروش شرکت باعث می‌شود که خریدار محتاط‌تر قیمت مورد

مطالبه شما را پایین بیاورد. به همین ترتیب، اگر شما احساس کنید که خریدار خیلی برای خرید اشتیاق دارد، حتی اگر افزایش قیمت مورد مطالبه‌تان مشکل‌ساز باشد، ولی می‌توانید برای حصول به شرایط مطلوب‌تر مذاکره کنید.

پیامدهای مالیاتی - ساختار معامله مورد نظر می‌تواند برای خریدار یا فروشنده پیامدهای مالیاتی مثبت یا منفی به همراه داشته باشد و در نتیجه ممکن است بر قیمت نهایی فروش تأثیر بگذارد.

نقد یا نسیه بودن معامله - برای اجتناب از مشکلات ناشی از تأمین مالی قیمت فروش، که اغلب اتفاق می‌افتد، شما ممکن است تصمیم بگیرید که قیمت مورد مطالبه‌تان را پایین بیاورید تا خریدار امکان تأمین مالی به صورت نقد را داشته باشد.

محاسبه ارزش شرکت

شیوه‌های ارزشیابی زیر به شما کمک می‌کنند تا ارزش واقعی کسب‌وکار یا شرکت خود را محاسبه نمایید. با این وجود، این شیوه‌ها لزوماً قیمت دقیق فروش را به شما نمی‌دهند. از این شیوه‌ها به عنوان یک راهنما استفاده کنید.

استفاده از قاعده فرمول‌های سرانگشتی - قاعده فرمول‌های

سرانگشتی به عنوان درصدی از فروش یا ارزش‌های دارایی یا ترکیبی از هر دوی اینها محاسبه می‌شوند. قاعده این است که از این فرمول‌ها برای قیمت‌گذاری شرکت‌هایی که در جدول زیر آمده‌اند استفاده نکنید یا اینکه حداقل خیلی زیاد به آنها توجه نکنید.

| ارزش شرکت | نوع شرکت |
|---|--|
| ۰.۷۵٪ تا ۱/۵ برابر سود خالص + تجهیزات + ارزش موجودی | مغازه‌های پوشاک و فروشگاه‌های خرده‌فروشی |
| ۰.۲۵٪ تا ۰.۷۵٪ سود ناخالص + تجهیزات + ارزش موجودی | سالن‌های آرایش |
| ۱ تا ۱/۵ برابر سود خالص + تجهیزات + ارزش موجودی | فروشگاه‌های غذای آماده (سریع) |
| ۰.۲۵٪ تا ۰.۳۵٪ سود ناخالص همراه با تجهیزات | فروشگاه‌های خواروبار فروشی/سوپر مارکت‌ها |
| ۰.۷۵٪ تا ۱ برابر سود ناخالص (همراه با تجهیزات) | آژانس خدمات شخصی و تأمین نیروی انسانی |
| ۰.۲۵٪ تا ۰.۵۰٪ سود ناخالص همراه با تجهیزات | رستوران‌ها |
| ۰.۴٪ تا ۰.۱۰٪ سود ناخالص (همراه با تجهیزات) | آژانس‌های مسافرتی |

مشکل استفاده از قاعده فرمول‌های سرانگشتی این است که آنها

خیلی زیاد بر یک قاعده که مناسب همه روش‌ها است تکیه می‌کنند

در حالی که در واقع هیچ دو شرکتی، کاملاً مشابه هم نیستند. این

فرمول‌ها فقط تعداد اندکی از عوامل تأثیرگذار بر ارزش یک شرکت را مورد توجه قرار می‌دهند. با این وجود، قاعده فرمول‌های سرانگشتی یک شیوه سریع برای تخمین ارزش شرکت می‌باشد.

مطابق جدول فوق اگر شما فروشنده یک آژانس خدمات شخصی یا تأمین نیروی انسانی باشید که دارای درآمد ناخالص سالانه ۳۰۰ میلیون تومان و تجهیزات کامپیوتری و وسایل اداری با ارزش فعلی ۱۵ میلیون تومان هستید، بنابراین قیمت مورد مطالبه شما باید بین ۲۴۰ تا ۳۱۵ میلیون تومان باشد.

۳۱۵ میلیون تومان تا ۲۴۰ میلیون تومان = ۱۵ میلیون تومان + (۳۰۰ میلیون تومان \times ۱۰۰٪ تا ۷۵٪)

شما هنگام فروش یک شرکت، می‌خواهید صورت حساب‌های درآمد جالب به نظر برسند تا سرمایه‌گذاران به خرید آن ترغیب شوند. اما در مورد دارایی‌های شخصی، شما می‌خواهید مبنای دارایی‌تان را طوری نشان دهید که مشمول مالیات کمی شود.

استفاده از شیوه ارزش دفتری تعدیل شده - در زمانی که درآمدهای شرکت شما عمدتاً در اثر دارایی‌های آن است و نه ناشی از نیروی انسانی، یا زمانی که هزینه آغاز یک شرکت مشابه فراتر از ارزش دارایی شرکت فعلی‌تان نمی‌باشد، این شیوه ارزشیابی مفید است.

با استفاده از این شیوه، ارزش دفتری هر دارایی برای جبران نمودن هزینه جایگزینی وضعیت فعلی دارایی، تعدیل می‌شود. سپس کل ارزش‌های تعدیل شده دارایی با توجه به عوامل زیر تعدیل می‌شود:

حساب‌های قابل دریافت - برای مشخص ساختن عدم امکان جمع‌آوری برخی حساب‌ها تنظیم می‌شود.

موجودی - از آنجا که فروش موجودی به قیمت مورد نظر ممکن است دشوار باشد، معمولاً موجودی با قیمت پایین‌تری تعدیل می‌شود.

اسباب، اثاثیه و تجهیزات - اگر اقلام شما فرسوده شده باشند، با قیمت پایینی تعدیل می‌شوند. در صورتی که آن اقلام احتمالاً برای بیش از چند سالی استفاده شده و ارزش آنها کمتر از ارزش نوع مشابه خود در بازار باشد، با قیمت بالاتری تعدیل می‌شوند.

املاک غیرمنقول - تعدیل ارزش این املاک بستگی به این دارد که ارزش آنها از زمان خرید تاکنون افزایش یافته یا کاهش یافته است.

خرید یک شرکت عالی با یک قیمت مناسب خیلی بهتر از خرید یک شرکت نسبتاً خوب با یک قیمت عالی می‌باشد.
وارن بافت

استفاده از شیوه ارزش‌گذاری صورت حساب در آمد - اگر چه شیوه

ارزش دفتري تعديل شده (بر مبنای ترازنامه یک شرکت)، گاهی اوقات

دقیق‌ترین شیوه ارزش‌گذاری یک شرکت است ولی استفاده از شیوه صورت

حساب در آمد نیز خیلی رایج می‌باشد.

یکی از شیوه‌های متداول‌تر، شیوه "جریان آتی نقدینگی" می‌باشد.

این شیوه به جریان آتی نقدینگی شرکت قبل از محاسبه مالیات‌ها و

بدهی‌ها مربوط است و با استفاده از یک فرمول چهار مرحله‌ای که در پایین

توضیح داده می‌شود محاسبه می‌گردد:

مرحله اول: جریان نقدینگی پروژه در سه تا پنج سال آینده. این

مرحله به صورت زیر محاسبه می‌شود:

- سود خالص یا زیان شرکت (با استفاده از جریان نقدینگی گذشته

به عنوان مبنایی برای این تخمین‌ها). در مثال مورد اشاره در

جدول زیر، تخمین‌ها پنج ساله پیش‌بینی شده‌اند.

- حقوق مالک که باید بالاتر از مزایای یک مدیر هم‌تراز او باشد

را اضافه نمایید.

- مزایای اختیاری از قبیل حق استفاده از اتومبیل، هزینه‌های مسافرتی، بیمه شخصی و هزینه‌های رفاهی که در اختیار مالک قرار می‌گیرد را اضافه نمایید.
 - میزان بهره را اضافه نمایید (مگر آنکه خود خریدار پرداخت بهره را قبول کند).
 - هزینه‌های غیرقابل برگشت مانند هزینه‌های قانونی غیرقابل بازگشت را اضافه نمایید.
 - هزینه‌های غیرنقدی مانند استهلاک و پرداخت قسطی را اضافه کنید.
 - هزینه تجهیزات جایگزین یا تعویض شده را کم کنید (این رقم باید از ارقامی که بیانگر جریان نقدینگی آینده خریدار خواهد بود کم شود).
- نکته:** در مثال زیر جریان نقدینگی ۳۰۰ میلیون تومان برای یک سال و با افزایش سالانه ۱۰٪ تخمین زده شده است.

| ارزش فعلی کل جریان نقدینگی پیش‌بینی شده با انجام کسورات | | | |
|---|----------------------------|------------|------------------|
| سال | جریان نقدینگی پیش‌بینی شده | درصد تنزیل | ارزش فعلی |
| اول | ۳۰۰ میلیون تومان | ٪۷۱۴ | ۲۱۴ میلیون تومان |
| دوم | ۳۳۰ میلیون تومان | ٪۵۱۰ | ۱۶۸ میلیون تومان |
| سوم | ۳۶۳ میلیون تومان | ٪۳۶۴ | ۱۳۲ میلیون تومان |
| چهارم | ۳۹۹ میلیون تومان | ٪۲۶۰ | ۱۰۴ میلیون تومان |
| پنجم | ۴۴۰ میلیون تومان | ٪۱۸۶ | ۸۲ میلیون تومان |
| مجموع | | | ۷۰۰ میلیون تومان |

مرحله دوم: تبدیل جریان نقدینگی کسر شده به ارزش فعلی آن.

این محاسبه با انتخاب یک نرخ معقولی از بازده سرمایه‌گذاری خریدار (که اغلب از آن به عنوان نرخ سرمایه‌سازی اشاره می‌شود) انجام می‌شود. این نرخ انتخابی بازده به میزان زیادی از یک شرکت به شرکت دیگری متفاوت بوده و عمدتاً تابع میزان ریسک می‌باشد. میزان ریسک پایین‌تر در سرمایه‌گذاری یک شرکت ضرورتاً با نرخ بازده پایین‌تری همراه می‌باشد. نرخ بازده مورد نیاز معمولاً بین ۲۰ تا ۵۰ درصد و در بیشتر شرکت‌ها بین ۳۰ تا ۴۰ درصد در نوسان می‌باشد.

نکته: در مثال جدول صفحه قبل نرخ بازده ۴۰ درصد محاسبه شد. درصد تنزیل ارزش جریان نقدینگی را در هر سال متوالی پایین می‌آورد. درصد تنزیل را می‌توان با استفاده از یک ماشین حساب، مجموعه‌ای از نمودارهای ارزش فعلی موجود در بیشتر دفاتر حساب‌های شرکت یا با ضرب کردن $(\frac{71}{4}\% = \frac{1-28}{6}\%)$ در ارزش تنزیل سال قبل تعیین نمود (یعنی درصد تنزیل سال سوم عبارت است از: $\frac{0}{364} = \frac{0}{51} \times \frac{71}{4}\%$). اگر شما $\frac{71}{4}$ را در $\frac{40}{100} + \frac{100}{100}$ ضرب کنید درصد تنزیل شما $\frac{100}{100}$ خواهد بود.

در مثال جدول قبلی، نرخ بازده ۴۰ درصد محاسبه شد.

مرحله سوم: محاسبه ارزش مازاد شرکت. ارزش مازاد همان ارزش خالص تخمینی فعلی شرکت یا کسب‌وکار در پایان دوره جریان نقدینگی پیش‌بینی شده می‌باشد (در مثال فوق، در پایان پنج سال). این ارزش با اضافه نمودن ارزش خالص فعلی شرکت (از طریق ترازنامه) و افزایش‌های آتی سالانه به ارزش خالص و سپس کم کردن آن از ارزش فعلی‌اش محاسبه می‌شود (به سمت چپ جدول نگاه کنید).

نکته: افزایش‌های سالانه به عنوان مجموع سود هر سال پس از کسر مالیات و بدون پرداخت سود سهامداران تعریف می‌شوند.

| محاسبه ارزش مازاد | |
|------------------------|--------------------------|
| درآمد پس از کسر مالیات | سال |
| ۱۰۰ میلیون تومان | سال اول |
| ۱۱۰ میلیون تومان | سال دوم |
| ۱۲۱ میلیون تومان | سال سوم |
| ۱۳۳ میلیون تومان | سال چهارم |
| ۱۴۶ میلیون تومان | سال پنجم |
| ۶۱۰ میلیون تومان | مجموع افزایش ارزش خالص |
| ۸۹۰ میلیون تومان | ارزش خالص فعلی |
| ۱/۵ میلیارد تومان | مجموع ارزش خالص |
| ۲۷۹ میلیون تومان | ارزش مازاد (۱۸۶٪ × ۱۶۰۰) |

مرحله چهارم: اضافه نمودن ارزش مازاد به ارزش فعلی مجموع

جریان نقدینگی پیش‌بینی شده فاقد کسور. در این مورد، اضافه کردن

ارزش مازاد ۲۷۹ میلیون تومان به مجموع ارزش فعلی جریان نقدینگی

پیش‌بینی شده ۷۰۰ میلیون تومانی باعث می‌شود که ارزش جریان

نقدینگی پیش‌بینی شده فاقد کسور شما به ۹۵۸ میلیون تومان برسد.

نکته: اگر برآوردهای شما فقط برای مدت سه سال انجام گرفته باشد

و تمام محاسبات هم درست باشند، ارزش جریان نقدینگی پیش‌بینی

شده فاقد کسور شما باید ۹۵۸ میلیون تومان باشد.

همچنین باید یادآوری نمود که اگرچه روش "جریان نقدینگی

فاقد کسور آتی" به طور گسترده مورد استفاده قرار می‌گیرد ولی

نتیجه آن قطعی نیست. این روش از پرداختن به موضوعاتی مانند

سرمایه‌گذاری در گردش خریدار، شرایط معامله، یا ارزش‌گذاری

دارایی‌هایی نظیر املاک غیرمنقول که ممکن است نیازی به ارائه

جریان نقدینگی پیش‌بینی شده نداشته باشند ناتوان است.

ما می‌دانیم برای افرادی که در وسط جاده می‌ایستند چه اتفاقی

می‌افتد. آنها توسط ماشین‌های عبوری زیر گرفته می‌شوند.

آنورین بیوان

۳) آماده کردن شرکت برای فروش

پس از تصمیم‌گیری برای فروش شرکت یا کسب‌وکار خود، اسناد حسابداری را برای نشان دادن حداکثر سوددهی و ارزش یا قیمت مورد مطالبه شرکتان تنظیم نمایید. برای این آمادگی سه گام باید بردارید:

۱. یک دفترچه راهنما جهت معرفی شرکت تهیه کنید.
۲. در مورد نحوه معرفی شرکت خود به خریداران احتمالی و تأثیرگذاری بر نتیجه‌گیری‌های آنها شناخت و اطلاعات کافی به دست آورید.
۳. سؤالات احتمالی خریداران را پیش‌بینی نموده و برای آنها پاسخ‌هایی آماده کنید.

آماده کردن یک دفترچه راهنما جهت معرفی شرکت

هنگامی که یک شرکت یا کسب‌وکار در معرض فروش قرار می‌گیرد، به طور کلی خریداران ابتدا به ارزیابی گذشته شرکت و نحوه عملکرد آن توجه می‌کنند. همچنین آنها در مورد چگونگی شروع فعالیت شرکت، امکان تغییر اهداف آن از زمان تأسیس و نحوه

شکل‌گیری روند کنونی شرکت اطلاعاتی را می‌پرسند. از این گذشته، آنها می‌خواهند از شیوه‌های فعلی شرکت در زمینه دستیابی و خدمات‌رسانی به مشتریان و چگونگی فروش، بازاریابی، امور مالی و سایر فعالیت‌های مربوطه آگاه شوند.

هنگامی که یک شرکت در معرض فروش قرار می‌گیرد، به طور کلی خریداران ابتدا به ارزیابی گذشته شرکت و نحوه عملکرد آن توجه می‌کنند.

بنابراین، برای کمک به خریدار در دستیابی به اطلاعات مربوط به موارد مذکور و همزمان به منظور تأثیرگذاری بر نتیجه‌گیری‌های وی، یک گام اولیه در این زمینه تهیه یک دفترچه راهنما جهت معرفی کسب‌وکار و شرکتتان می‌باشد. این دفترچه راهنما باید شامل اطلاعات زیر باشد:

- تاریخچه شرکت
- توصیفی از چگونگی فعالیت شرکت
- توضیحی در مورد تسهیلات شرکت
- توضیحی در مورد تدارکات
- گزارشی از فعالیت‌های بازاریابی

- وضعیت رقابت شرکت
 - گزارشی از کارکنان شرکت از جمله منشور سازمانی، توضیحی در مورد مسئولیت‌های شغلی، میزان حقوق و تمایل کارمندان کلیدی برای ماندن در شرکت پس از فروش آن
 - معرفی همه مالکین
 - توضیح در مورد پوشش بیمه
 - توضیح در مورد هر گونه موضوع قانونی در دست بررسی یا بدهی‌های احتمالی
 - خلاصه‌ای از صورت حساب‌های مالی ۳ تا ۵ سال اخیر
 - قیمت مورد مطالبه خود و گزارشی از چگونگی ارزش‌گذاری و تعیین این قیمت
- به طور خلاصه، به استثنای گزارش ارزش‌گذاری، بیشتر اطلاعات مورد ارائه در دفترچه راهنمای معرفی شرکت باید به روز باشند.
- با این وجود، شما باید این اطلاعات را طوری ارائه دهید که ضمن جلب توجه خریداران بیانگر این واقعیت باشد که هدف فعلی شما از فروش شرکت جستجوی سرمایه‌گذار نیست. به عبارت دیگر، بکوشید تمام واقعیت‌های شرکت خود را به شیوه‌ای ارائه نمایید که

ضمن پاسخ دادن به ایرادهای خریداران جنبه‌های مثبت کسب‌وکار و شرکتتان را به طور کامل‌تری به آنها معرفی نماید.

نکته: صورت حساب‌های مالی شما باید به آسانی توسط خریداران قابل تأیید باشد. با این وجود، ممکن است شما بخواهید که این اطلاعات حداقل در آغاز محرمانه باقی مانده و از این رو فقط یک فهرست یا خلاصه‌ای از صورت حساب‌های مالی خود را ارائه کنید. همچنین شما علاوه بر این گزارش خلاصه باید نسبت‌های مالی اصلی از قبیل نسبت جاری، نسبت چالاک‌کی، نسبت بدهی‌ها به دارایی‌ها، میزان گردش حساب‌های قابل برداشت، میزان گردش موجودی و فروش یا حساب‌های قابل برداشت را نشان دهید.

آگاهی از چگونگی ارزیابی شرکت شما توسط خریداران

گام دوم در آماده کردن کسب‌وکارتان برای فروش، تلاش برای پی بردن به چگونگی فهم و ارزیابی شرکت توسط خریداران احتمالی است تا بتوانید بر روی برداشت یا ارزیابی آنها تأثیر بگذارید. به این منظور شما باید به همه عوامل مورد اشاره در ضمیمه انتهایی کتاب نگاه کنید. همه عوامل مورد اشاره در این ضمیمه به دقت توسط خریداران احتمالی

شما مورد بررسی و ارزیابی قرار خواهند گرفت. برخی عوامل تأثیر مثبتی بر تصمیم آنها برای خرید خواهند داشت. سایر عوامل تأثیر منفی خواهند داشت. با این وجود، شما می‌توانید اطلاعات خاصی را تا زمانی که انجام یک پیشنهاد واقعی مشروط به دانستن آن اطلاعات باشد پنهان نگه دارید.

گام دوم در آماده کردن شرکتتان برای فروش، تلاش برای پی بردن به چگونگی فهم و ارزیابی شرکت توسط خریداران احتمالی است تا بتوانید بر روی برداشت یا ارزیابی آنها تأثیر بگذارید.

نکته: در مواردی اگر ضرورت باشد می‌توان توافقی در زمینه محرمانه بودن اطلاعات امضا نمود و در نتیجه آن فروشنده یک صورت حساب مالی شخصی را نشان دهد. بر طبق توافق محرمانه بودن اطلاعات، خریدار قول می‌دهد که اطلاعات مربوط به شرکت را با هیچ‌کسی غیر از مشاوران نزدیک خود در میان نگذارد.

در مواردی اگر ضرورت باشد می‌توان توافقی در زمینه محرمانه بودن اطلاعات امضا نمود و در نتیجه آن فروشنده یک صورت حساب مالی شخصی را نشان دهد.

سؤالاتی که اغلب خریداران خواهند پرسید

گام سوم در مهیا کردن کسب‌وکار و شرکتتان برای فروش، آماده شدن برای پاسخ به بسیاری از سؤالاتی است که خریداران در مورد شرکت شما و فعالیت‌های آن خواهند داشت. به طور کلی، این سؤالات پیرامون موضوعات زیر می‌باشد:

- عمر تجهیزات
- پیش‌بینی قابل انتقال بودن مشتریان
- وفاداری و حفظ ارتباط مشتریان
- شهرت و ذهنیت کلی از شرکت
- تهدیدات رقابتی
- توافق‌نامه‌های امتیاز
- هزینه‌های اجاره
- شرایط محل استقرار شرکت
- هزینه‌های نگهداری و گرمایشی و سرمایشی
- موجودی از رده خارج
- پارکینگ قابل دسترس
- میزان جابجایی کارکنان
- ترافیک خیابان
- الگوهای ترافیک

شخص برتر قبل از صحبت عمل می‌کند و پس از آن به تناسب عمل خود صحبت می‌کند.

کنفوسیوس

به طور تخصصی‌تر، خریداران احتمالی ممکن است سؤالات زیر را از

شما بپرسند:

- آیا شیوه‌های تأمین مالی ابتکاری وجود دارند که از طریق آنها بتوان مالکیت شرکت را به صورت اقتصادی‌تر و با وابستگی کمتر به منابع تأمین مالی بیرونی به دست آورد؟
- آیا به حسابرس من اجازه می‌دهید که اظهارنامه‌های مالیاتی حداقل سه سال اخیر را بررسی نماید؟
- آیا شرکت شما دارای جریان منفی نقدینگی می‌باشد؟ دلیل آن چیست؟ علت آن به خاطر کدام یک از این موارد است:
- مدیریت؟ محصول؟ موقعیت شرکت؟ وضع اقتصادی؟ عرضه مدهای متفاوت؟ مشکلات خانوادگی؟ مشکلات شراکتی؟ افشای اسناد؟
- مرگ مالک؟
- شرایط غیر رقابتی در قرارداد فروش برای چه مدت اعمال خواهند شد؟

- پس از فروش شرکت برای چه مدتی حاضر به دادن مشاوره هستید؟
- میزان پرداخت‌های غیرقابل برگشت شرکت چقدر است؟
- اداره شرکت نیامند چگونه شخصی است؟ آیا موفقیت وی به شخصیت پرجذبه شما یا سایر مالکین بستگی دارد؟

*خریداران احتمالی ممکن است سؤالاتی را مانند
 "میزان گردش کالا و عمر اجزای مختلف موجودی
 شما چقدر است؟" بپرسند.*

- پرداخت‌های اقساطی به چه صورتی انجام می‌شوند و برای جمع‌آوری پرداخت‌های معوقه چه اقدامی باید صورت گیرد؟
- از آنجا که سرقتی یک سرمایه غیرملموسی است و اغلب فروشندگان ارزش زیادی برای آن قائل هستند، آیا می‌توان در این زمینه با شما مذاکره نمود؟
- قیمت مورد مطالبه شما واقعاً کدام یک از این موارد را پوشش می‌دهد؟ موجودی؟ تجهیزات؟ سرقتی؟ مطالبات؟ نقدینگی در دسترس؟ صورت طرف‌های مکاتبه؟ فایل‌های کامپیوتری؟
- نظر رقبا در مورد شرکت شما چیست؟

- کدام یک از این موارد را می‌توان در مورد آینده شرکت شما پیش‌بینی نمود؟ از دست دادن بازار؟ محبوبیت؟ شهرت؟ رشد؟
- چه عاملی در پرداخت بدهی‌ها مؤثر است؟ زمان آغاز بدهی‌ها چه موقع است؟
- جامعه تجاری یا صنعتی چه نظری در مورد شرکت شما دارد؟
- میزان گردش کالا و عمر اجزای مختلف موجودی شما چقدر است؟
- برای کدام یک از این موارد قرارداد منعقد کرده‌اید؟ برای اجاره؟ کارمندان کلیدی؟ اصل کالا؟ مواد خام؟ تخفیف‌ها؟
- آیا در صورتی که شما شرکت را ترک کنید به شرکت آسیب جدی خواهد رسید؟
- آیا حساب‌های قابل برداشت خود را حفظ می‌کنید و یا آنها را با یک تخفیف قابل ملاحظه‌ای می‌فروشید؟ عمر این حساب‌ها چقدر است؟
- آیا مقداری از سرمایه سهام خود را حفظ خواهید کرد تا نیازهای نقدینگی یا وام به حداقل مقدار قابل کاهش باشند؟

خریداران احتمالی ممکن است سؤالاتی را مانند "آیا مقداری از سرمایه سهام خود را حفظ خواهید کرد تا نیازهای نقدینگی یا وام به حداقل مقدار قابل کاهش باشند؟" بپرسند.

۴) یافتن خریداران

خریداران شرکت و کسب‌وکار خود را می‌توانید به روش‌های زیر پیدا کنید:

- چاپ آگهی
- منابع بازرگانی
- واسطه‌هایی از قبیل دلان و کارگزاران (آژانس‌های املاک تجاری) و کارشناسان ادغام و الحاق شرکت‌ها

چاپ آگهی - آگهی فرصت تجاری یک روش کارآمدی برای

تبلیغ فروش یک شرکت می‌باشند. به طور کلی شنبه‌ها و یکشنبه‌ها متداول‌ترین روزها برای دادن این آگهی‌ها هستند. شرکت‌های خصوصی بزرگ‌تر (به اصطلاح همان شرکت‌های دارای بازار متوسط) به احتمال زیاد پنجشنبه‌ها در نشریه‌ی وال استریت ژورنال تبلیغ می‌شوند. وال استریت ژورنال آگهی‌ها را در چندین نوبت متفاوت در مناطق مختلف چاپ می‌کند. شرکت‌هایی که در آگهی‌های فروش یک منطقه تبلیغ می‌شوند به احتمال زیاد در همان منطقه مستقر می‌باشند.

هنگام نوشتن یک آگهی فرصت تجاری، چه در مورد یک شرکت

کوچک باشد یا یک شرکت بزرگ، لازم است آن شرکت را در چندین

اصطلاح کوتاه معرفی نموده، هویت آن را آشکار نموده و برای پاسخ به آن

آگهی یک شماره تماس یا یک صندوق پستی بدهید. این آگهی باید نشانگر بهترین ویژگی‌های شرکت (هم ویژگی‌های مالی و هم خصوصیات غیر مالی) بوده و در مورد نوع سرمایه‌گذاری نقدی مورد قبول یا تجربه مورد نیاز مطالبی را در بر داشته باشد. اگرچه شماره تماس در مقایسه با شماره صندوق پستی پاسخ‌های بیشتری را به دنبال خواهد داشت ولی به اندازه صندوق پستی مشخصات شما گمنام نمی‌ماند.

منابع بازرگانی - هر صنعتی دارای یک انجمن بازرگانی است و

آثار چاپی این انجمن می‌تواند به خوبی فروش شرکت مربوط به حوزه صنعت خود را تبلیغ نماید. اگر فروشنده‌ای فکر کند که خریدار احتمالاً از افراد فعال در همان صنعت خواهد بود، باید با بخش انتشاراتی انجمن آن صنعت تماس گرفته و اجازه تبلیغ آگهی را بدهد.

واسطه‌ها - به طور کلی واسطه‌های فرصت تجاری به دو گروه

تقسیم می‌شوند:

۱- دلالتان و کارگزاران تجاری

۲- کارشناسان ادغام و الحاق شرکت‌ها

تفاوت‌های بین این دو گروه نامحسوس است اما به طور کلی

دلالتان تجاری در درجه اول شرکت‌های کوچک‌تر را معامله می‌کنند و

کارشناسان ادغام و الحاق شرکت‌ها به معامله شرکت‌های بزرگ‌تر دارای بازار متوسط می‌پردازند. معمولاً هر دو گروه یک قرارداد ۱۸۰ روزه یا بیشتری که حق انحصاری فروش آن شرکت را به آنها بدهد تقاضا می‌کنند.

دلالتان تجاری در درجه اول شرکت‌های کوچک‌تر را معامله می‌کنند و کارشناسان ادغام و الحاق شرکت‌ها به معامله شرکت‌های بزرگ‌تر دارای بازار متوسط می‌پردازند.

دلالتان تجاری معمولاً تا ۱۰ درصد قیمت خرید را به عنوان حق الزحمه مطالبه می‌کنند. همچنین کارشناسان ادغام و الحاق شرکت‌ها نیز حق الزحمه‌هایی را مطالبه می‌کنند ولی اغلب به دلیل اینکه معاملات آنها خیلی بزرگ‌تر می‌باشد حق الزحمه آنها کمتر از ۱۰ درصد است. قسمتی از حق الزحمه‌های یک دلال تجاری و یک کارشناس ادغام و الحاق را می‌توان پیشاپیش و یا به صورت حق الزحمه ثابت یا حق الزحمه ساعتی پرداخت نمود.

واسطه می‌تواند بابت حق الزحمه‌های پرداختی در موارد زیر نیز به

شما کمک کند:

- قیمت‌گذاری شرکت
- تعیین شرایط

- تنظیم یک دفترچه راهنمای جامع معرفی شرکت
- انجام بازاریابی حرفه‌ای شرکت
- بررسی نمودن خریداران احتمالی
- مذاکره و ارزیابی پیشنهادهای
- مشخص نمودن و پیگیری مراحل قانونی معامله

واسطه‌ها می‌توانند به شما در تنظیم یک دفترچه راهنمای جامع معرفی شرکت کمک کنند.

۵) تنظیم ساختار معامله

مالیات و سایر نتایج ناشی از تنظیم ساختار معامله تأثیر مهمی بر ارزش کلی معامله برای کارفرمایان دارد. نحوه تنظیم معامله پیامدهای مالیاتی متفاوتی برای خریدار و فروشنده دارد. نوع شرکت فروشنده (شرکت معمولی یا شرکت سهامی)، اندازه و تاریخ معامله، و نوع پرداخت می‌توانند همگی بر میزان مالیات تأثیر بگذارد.

از آنجا که قانون مالیات همواره در حال تغییر است، بهتر است برای تعیین بهترین روش تنظیم معامله از مشورت حقوقی و مالیاتی بهره‌مند شوید.

نحوه اداره یک شرکت باید همانند نحوه اکتساب آن به دقت برنامه‌ریزی شود.

تنظیم کردن خرید و فروش شرکت

فروش یک شرکت می‌تواند به یکی از دو شکل اساسی زیر تنظیم

شود:

- خرید دارایی‌های شرکت
- خرید سهام شرکت

معامله دارایی‌ها - در معامله دارایی یک شرکت تمام دارایی‌های آن

به همان صورتی که در قرارداد مشخص می‌شوند، به استثنای اموال نقدی و حساب‌های قابل برداشت و به جز بدهی‌های شرکت، به خریدار منتقل می‌شوند. به عبارت دیگر، خریدار تمام تجهیزات شرکت، مبلمان و اثاثیه، موجودی، علائم و نام‌های تجاری، حسن شهرت و سایر دارایی‌های غیرملموس را خریداری نموده و مسئول هیچ یک از بدهی‌های شرکت نمی‌باشد.

پرداخت تمام بدهی‌های کوتاه‌مدت و بلندمدتی از قبیل مالیات بر درآمد فدرال و ایالت، مالیات‌های کسر شده از حقوق‌بگیران و مالیات اقدامات حقوقی به عهده فروشنده است و لازم است که با پول فروش شرکت انجام گیرد. همچنین فروشنده باید مالیات‌های ناشی از تفاوت پایه قیمت خود برای دارایی‌هایش و قیمت پرداخت شده توسط خریدار برای شرکت را پرداخت نماید.

نکته: به طور کلی معامله دارایی به نفع خریدار می‌باشد. خریدار دیگر مسئول هیچ یک از بدهی‌های اعلام نشده و نامشخص فروشنده نبوده و به پایه قیمت جدیدی برای دارایی‌های شرکت دست می‌یابد که ممکن است باعث کاهش بیشتر رقم استهلاک محسوب شده گردد.

یک قرارداد شفاهی به اندازه یک قرارداد کتبی ارزش ندارد.
سام گلدوین

معاملات سهام - به طور کلی در معاملات سهام تمام دارایی‌ها و بدهی‌های شرکت فروشنده و سهام شرکت به خریدار منتقل می‌شوند. در مواردی خریدار و فروشنده می‌توانند تصمیم بگیرند که دارایی‌ها یا بدهی‌های معینی را از انتقال مستثنی نمایند. فروشنده باید مالیات‌های ناشی از تفاوت پایه قیمت خود برای سهام و قیمت پرداخت شده توسط خریدار بابت سهام را پرداخت نماید.

نکته: گاهی اوقات معاملات سهام برای هر دو طرف مناسب‌تر است. معاملات سهام موجب تداوم روابط با عرضه‌کنندگان می‌شود. همچنین در زمانی که اجاره‌نامه به اسم شرکت است و هیچ پیش‌بینی هم در مورد تغییر اجاره‌نامه در زمان تغییر کنترل سهام و منافع شرکت وجود ندارد آنها ضرورتی به تغییر در اجاره‌نامه نمی‌بینند.

در یک معامله سهام می‌توان با مطرح کردن "حق جبران" در سررسید پرداخت‌های آتی به فروشنده، خطر به ارث بردن بدهی‌های اعلام نشده‌ی وی را به حداقل رساند.

علاوه بر این، در تنظیم یک معامله مربوط به سهام، فروشنده باید آگاه باشد که طبق نظر دیوان عالی ایالت متحده فروش سهام یک شرکت با مسئولیت محدود تابع قوانین اوراق بهادار فدرال می‌باشد. این قوانین مانع زیادی را در مقابل فروشنده قرار می‌دهند تا در یک معامله سهام بتواند تمام مطالب و اطلاعات مربوط به شرکت را افشا نماید. در نتیجه، خطر اقامه دعوی کلاهبرداری اوراق بهادار علیه فروشنده وجود دارد.

خریدار و فروشنده زمانی به توافقات خود عمل می‌کنند که مزیتی برای آنها داشته باشد، نه اینکه موجب ورشکستگی آنها شود.
سگن

تنظیم نحوه پرداخت مبلغ معامله

معامله یک شرکت خصوصی به صورت کاملاً نقدی بعید است. تقریباً تمام معاملات به یکی از اشکال قراردادهای اقساطی، خریدهای با استفاده از وام، معامله بر مبنای درآمد، یا مبادلات سهام تنظیم می‌شوند.

فروش‌های اقساطی – در قرارداد فروش اقساطی، فروشنده مقداری از

قیمت معامله را به صورت نقدی و مابقی را به صورت اقساط دریافت

می‌کند. در مورد شرکت‌های خصوصی کوچک اغلب پرداخت اولیه بین ۱۰

تا ۴۰ درصد قیمت فروش است و خریدار برای مبلغ باقیمانده یک سفته

(که فقط با دارایی‌های شرکت تضمین می‌شود) ارائه می‌کند. چنین سفته‌هایی مشخصاً برای یک دوره سه تا ۱۵ ساله و با یک نرخ بهره‌ای که متفاوت از نرخ اولیه است ولی معمولاً بین ۹ تا ۱۲ درصد در نوسان است ارائه می‌شوند. پرداخت‌های نهایی بدهی نباید بیش از ۲۵ تا ۵۰ درصد جریان نقدینگی باشند.

خریدهای با استفاده از وام - در خرید با استفاده از وام درست همانند فروش اقساطی، از دارایی‌های شرکت برای ضمانت یک وام جهت خرید آن شرکت استفاده می‌شود. تفاوت بین این دو در این است که در خرید با استفاده از وام، خریدار مشخصاً پول اندکی سرمایه‌گذاری می‌کند یا گاهی هیچ پولی سرمایه‌گذاری نمی‌کند و وام از یک مؤسسه وام دهنده گرفته می‌شود.

نکته: این نوع خرید به بهترین وجهی مناسب شرکت‌های ثروتمند می‌باشد. شرکتی که فاقد دارایی‌های مورد نیاز برای خرید کامل با استفاده از وام است ممکن است روی هم رفته بتواند یک خرید ناقص با استفاده از وام را به انجام برساند. در چنین موردی فروشنده بخشی از معامله را تأمین مالی می‌کند و با برخوردار شدن از حق تصرف در منافع ناشی از اموال شرکت تضمین می‌شود. از آنجا که در مقایسه با سایر انواع تأمین مالی خریدهای

با استفاده از وام بدهی بیشتری را برای شرکت به همراه دارد، خریدار و فروشنده باید به دقت به توانایی خود برای پرداخت بدهی توجه نمایند.

معاملات بر مبنای درآمد - معامله بر مبنای درآمد شیوه‌ای برای

پرداخت قیمت یک شرکت است که به نزدیک شدن دیدگاه‌های خریدار و فروشنده در مورد قیمت مورد نظر کمک می‌کند. معامله بر مبنای درآمد می‌تواند بر اساس درصدی از فروش، سود ناخالص، سود خالص یا هر مبنای دیگری محاسبه شود. تعیین یک حداقل یا حداکثر برای معامله بر مبنای درآمد غیرمعمول نیست.

معامله بر مبنای درآمد شیوه‌ای برای پرداخت قیمت یک شرکت است که به نزدیک شدن دیدگاه‌های خریدار و فروشنده در مورد قیمت مورد نظر کمک می‌کند.

نکته: معامله بر مبنای درآمد مانع از این نمی‌شود که درصدی از قیمت خرید به صورت نقدی یا اقساطی پرداخت شود. به طور معمول در معامله بر مبنای درآمد علاوه بر سایر اشکال پرداخت از این دو روش نیز استفاده می‌شود. از آنجا که در معامله بر مبنای درآمد پرداخت پول فروشنده به عملکرد شرکت بستگی دارد، اهمیت دارد تا فروشنده در طول دوره دریافت کامل پول خود به اداره شرکت ادامه دهد.

مبادلات سهام - در برخی موارد مالک یک شرکت می‌تواند به جای دریافت پول، سهام یک شرکت را بپذیرد. مشخصاً اگر این سهام دریافتی مربوط به یک شرکت سهامی عام باشد تا دو سال قابل فروش مجدد نیست. اگر این سهام به راحتی قابل مبادله نباشد به اندازه سهامی که به راحتی قابل مبادله است ارزشمند نبوده و به دلیل این فقدان قابلیت عرضه ارزش آن باید کاهش یابد.

در برخی موارد مالک یک شرکت می‌تواند به جای دریافت پول، سهام یک شرکت دیگر را بپذیرد.

نکته: این شکل از معامله برای فروشنده یک مزیت در پی دارد. مالیات‌هایی که فروشنده بابت فروش شرکت متحمل می‌شود تا زمانی که سرانجام سهام کسب شده فروخته شوند به تأخیر می‌افتند. سازمان خدمات درآمد داخلی (IRS) این نوع معامله را مبادله بدون مالیات می‌نامد. برای برخوردار شدن از این معافیت مالیاتی باید چندین بررسی صورت بگیرد. در این زمینه بررسی شرکت توسط یک حسابدار دیگر یا مأمور مالیات یا درخواست نظر شعبه سازماندهی مجدد سازمان درآمد داخلی (IRS) در واشینگتن دی سی لازم است.

۶ مذاکره پیرامون معامله

هنر مذاکره نقش مهمی در خرید یا فروش یک شرکت بازی می‌کند. در فرایند مذاکره تفاوت دیدگاه‌ها امری طبیعی بوده و فقط مذاکره‌کنندگان واقع‌بین می‌توانند راه حل‌های سازنده‌ای برای چنین اختلافاتی بیابند. ضرورت دارد که طرف‌های مذاکره نسبت به موضوعاتی که برای دیگری اهمیت دارد آگاهی داشته باشند. هر یک باید بتواند موضع دیگری را در مورد این موضوعات درک کند. هنگامی که طرف‌های مذاکره یک موضع‌گیری غیر خصومت‌آمیزی اتخاذ می‌کنند، معامله به آسان‌ترین نحو ممکن انجام می‌گیرد.

از آنجا که فروشندگان به طوری طبیعی بهتر از هر کسی شرکت و کسب‌وکار خود را می‌شناسند، در مذاکرات دست بالا با آنهاست. فروشنده باید از این مزیت به بهترین نحوی استفاده کند. خریدار باید بکوشد تا با شناسایی تا حد ممکن شرکت این مزیت فروشنده را به حداقل برساند.

قیمت - تعیین ارزش یک شرکت یا کسب‌وکار بخشی از فرایند معامله بوده که احتمال اختلاف نظر در آن بیشتر است. معمولاً خریداران و فروشندگان دیدگاه مشابهی در این زمینه ندارند. هر یک دلیل متفاوتی برای خود دارند و این دلیل ممکن است منطقی و یا احساسی باشد.

نکته: خریدار باید یک محدوده ارزشی برای شرکت تعیین نماید. با ارزیابی شرکت می‌توان یک حداقل قیمت مشخص نمود. همچنین می‌توان با استفاده از ارزیابی در مورد جریان نقدینگی آتی شرکت تحت مدیریت جدید یک حداکثر قیمت را تعیین کرد.

شرایط - قیمت فقط یک جنبه معامله مورد مذاکره است. شرایط طرفین به خصوص در مورد دوره زمانی بازپرداخت بدهی و نحوه تقسیم ملاحظات مالیاتی قیمت خرید نیز به همان اندازه اهمیت دارند.

نقش مشاورین

خریداران و فروشندگان برای دستیابی به مشاوره تخصصی می‌توانند به منابع متعددی دسترسی داشته باشند. این منابع عبارتند از: صاحبان صنعت، مشاورین مدیریت کسب‌وکارهای کوچک (SBA)، مشاوران صنعت، دلالان حرفه‌ای، کارشناسان ارزش‌گذاری شرکت، حسابداران و وکلای معمولاً از میان این منابع صاحبان صنعت، مشاوران مدیریت کسب‌وکارهای کوچک (SBA)، و دلالان در مراحل اولیه بهترین منبع برای دستیابی به اطلاعات مربوط به صنعت و پیشنهادهای عملیاتی محسوب می‌شوند. در مراحل بعدی و همچنان که فرایند مذاکره جدی‌تر می‌شود

کارشناسان ارزش‌گذاری شرکت، حسابداران و وکلا ممکن است نقش‌های مهم‌تری ایفا کنند.

**قرارداد موافقت‌نامه‌ای است که طرف ضعیف‌تر را مقید می‌سازد.
فردریک ساویر**

کارشناسان ارزش‌گذاری شرکت – کارشناسان ارزش‌گذاری شرکت می‌توانند به‌طور مستقل ارزش شرکتی را برآورد نمایند. با این وجود، به خاطر داشته باشید که آنها بر اظهارات فروشنده اتکاء می‌کنند. آنها نظر کارشناسی مشروط خود را با این فرض ارائه می‌دهند که صورت حساب‌های مالی دقیق و کامل هستند.

حسابداران – برای انجام یک حسابرسی، تفسیر صورت حساب‌های مالی یا کمک به تنظیم معامله جهت به حداقل رساندن پیامدهای مالیاتی برای خریدار و فروشنده، حسابداران بهترین منبع هستند.

وکلا – احتمالاً وکیل بیشتر از هر شخص دیگری برای خرید یا فروش یک شرکت مورد مشورت قرار می‌گیرد. از وکلا در هر زمینه‌ای از ارزیابی کارایی یک شرکت و تخمین ارزش آن گرفته تا مذاکره دربارهٔ قیمت خرید و آماده کردن مدارک لازم سؤال می‌شود.

با این وجود، وکلا نمی‌توانند کارایی شرکت مورد نظر را ارزیابی نمایند.

این کاری است که فقط خریدار و فروشنده می‌توانند انجام دهند. همچنین

و کلا به طور کلی نمی‌توانند یک شرکت را ارزش‌گذاری کنند ولی گاهی می‌توانند به مذاکره بین خریدار و فروشنده برای تعیین قیمت کمک کنند. با این وجود، دخالت یک وکیل (یا هر شخص دیگری غیر از رؤسا و کارفرمایان) می‌تواند به خطوط ارتباطی بین خریدار و فروشنده فشار و آسیب وارد آورد و از این رو ورود آنها به فرایند مذاکره باید پس از بررسی و ملاحظه دقیق صورت گیرد.

نکته: وظیفه اولیه یک وکیل آماده کردن مدارک مورد مذاکره توسط طرفین برای خرید و فروش می‌باشد. وی باید مراقبت‌های معقولانه و یکسانی را در مورد مدارک هر دو طرف به عمل آورد. تجربه و شهرت ملاک مهمی در انتخاب یک وکیل محسوب می‌شوند. وکیل منتخب باید تجربه اداره معاملات مشابه را داشته باشد. به این مفهوم می‌توان یک وکیل را به عنوان نماینده هر دو طرف خریدار و فروشنده انتخاب کرد. چنین شیوه‌ای موجب اجتناب از روابط خصومت‌آمیزی که اغلب وکلا در پیش می‌گیرند می‌شود و شانس پیشبرد موفقیت‌آمیز معامله را افزایش می‌دهد.

وظیفه اولیه یک وکیل آماده کردن مدارک مورد مذاکره توسط طرفین برای خرید و فروش می‌باشد. وی باید مراقبت‌های معقولانه و یکسانی را در مورد مدارک هر دو طرف به عمل آورد.

۷) تنظیم و نگارش قرارداد فروش

هنگام فروش یک شرکت کوچک داشتن یک قرارداد خوب به اندازه داشتن یک مناسبات خوب بین فروشنده و خریدار اهمیت دارد. در این قرارداد باید ملاحظات زیر را در نظر داشت:

- هدف فروشنده از فروش شرکت چیست؟
- خریدار واقعاً به چه چیزی دست پیدا می‌کند و آیا می‌تواند کارکرد فعلی شرکت مورد معامله را حفظ کند؟
- هر دو نفر فروشنده و خریدار باید همه فاکتورهای مورد نظر خود برای فروش یا خرید را مطرح نموده و وکیلی داشته باشند که قرارداد فروش را به ثبت برساند.

هنگام تنظیم و نگارش قرارداد فروش خود از مطرح نمودن خواسته‌های غیرممکن و دست نیافتنی صرف‌نظر کنید.

در اینجا فهرستی از مسائلی که باید به دقت و به طور مشخص در قرارداد فروش گنجانده شود مطرح می‌شود:

۱- قیمت کلی مورد توافق - در قرارداد فروش باید ارزش کلی قیمت

مذاکره شده و مورد توافق ذکر شود.

۲- مؤلفه‌های قیمت - در قرارداد فروش باید میزان سپرده غیر قابل

بازپرداخت، پیش پرداخت، میزان بدهی بانکی، و میزان بدهی دارای ضمانت فروشنده مشخص شود.

۳- بدهی‌ها و دارایی‌های خریداری شده - در قرارداد فروش باید

تمام بدهی‌ها و دارایی‌های خریداری شده از جمله اینکه آیا آنها بخشی از معامله هستند یا نه، حداقل میزان حساب‌های قابل برداشت و حداکثر میزان حساب‌هایی که باید پرداخت شوند مشخص گردد.

۴- وضعیت عملکرد تجهیزات - در قرارداد فروش باید وضعیت

عملکرد همه تجهیزات مورد انتقال مشخص شود. در این صورت اگر قبل از تصاحب کامل شرکت توسط خریدار دستگاهی خراب شود و نیاز به تعمیر داشته باشد، هزینه تعمیر آن به عهده فروشنده خواهد بود.

۵- پیش‌بینی‌هایی در مورد عدم مسئولیت خریدار در قبال

بدهی‌های نامشخص آتی - در قرارداد فروش باید تصریح شود که پس از انتقال شرکت خریدار در قبال هر گونه بدهی اعلام نشده هیچ مسئولیتی نداشته و همچنین در صورت هر گونه تفاوت در فهرست موجودی در مقایسه با آنچه در موافقت‌نامه ذکر می‌شود، باید ارزش مابه‌التفاوت آن جبران شود.

در قرارداد فروش باید تصریح شود که پس از انتقال شرکت خریدار در قبال هر گونه بدهی اعلام نشده هیچ مسئولیتی ندارد.

۶- پیش‌بینی‌هایی در مورد آمادگی شرکت برای بازرسی - در

قرارداد فروش باید تصریح شود که شرکت برای هر گونه بازرسی ضروری آمادگی دارد.

۷- پیش‌بینی‌هایی در مورد رعایت کد تجاری یکنواخت - در قرارداد

فروش باید تصریح شود که شرکت در مبادلات خود از کد تجاری یکنواختی استفاده می‌کند.

نکته: این پیش‌بینی در مورد فروش سهام شرکت ضرورتی ندارد.

۸- پیش‌بینی‌هایی در مورد ضمانت‌نامه‌ها و قراردادهای موجود - در

قرارداد فروش باید ضمانت‌نامه‌ها و عنوان بازار، بدهی و مسئولیت هر گونه قرارداد موجود، محدودیت‌های بدهی مالیاتی، محدودیت‌های بدهی قانونی و سایر ضمانت‌نامه‌های مربوطه مشخص شوند.

۹- پیش‌بینی‌هایی در مورد شرایط فروش - در محل مناسبی از

قرارداد فروش باید شرط واگذاری اجاره‌نامه، تأیید صورت حساب‌های مالی، انتقال امتیازات، چگونگی تأمین مالی یا سایر پیش‌بینی‌های دیگر مشخص شوند.

۱۰- پیش‌بینی‌هایی در مورد تقسیم هزینه‌ها - در قرارداد فروش باید

برای هر گونه تقسیم مناسب هزینه‌هایی از قبیل اجاره، خدمات رفاهی،

دستمزدها و هزینه‌های پیش‌پرداخت پیش‌بینی لازم صورت گیرد.

در قرارداد فروش باید برای هر گونه تقسیم مناسب
هزینه‌هایی از قبیل اجاره، خدمات رفاهی، دستمزدها و
هزینه‌های پیش‌پرداخت پیش‌بینی لازم صورت گیرد.

۱۱- پیمان عدم رقابت - در قرارداد فروش باید محدودیت‌هایی

پیش‌بینی شود که فروشنده را از گشایش یک شرکت مشابه که با خریدار

رقابت کند باز دارد. گاهی این سند بخشی از قرارداد خرید و فروش است

و گاهی خود مدرکی جدا از آن است.

۱۲- تخصیص قیمت خرید - در قرارداد فروش باید نحوه تخصیص

قیمت خرید مشخص شود.

۱۳- پیش‌بینی‌هایی در مورد چگونگی فعالیت شرکت تا زمان واگذاری -

در قرارداد فروش باید هر گونه محدودیت مربوط به چگونگی فعالیت

شرکت تا زمان واگذاری معین شود.

۱۴- تاریخ واگذاری - در قرارداد فروش باید مطرح شود که چه

زمانی معامله قطعی و شرکت به طور رسمی به خریدار واگذار خواهد شد.

۱۵- پیش‌بینی‌هایی در مورد پیامدهای ناشی از به نتیجه نرسیدن

معامله - همچنین لازم است که در قرارداد فروش به جزئیات مربوط به

شرایط ویژه زیر اشاره شود: اگر معامله به هم بخورد، چه اتفاقی می‌افتد؟

آیا مالک شرکت را پس خواهد گرفت؟ اگر خریدار قادر به اداره شرکت

نباشد ولی هنوز کل بدهی خود را پرداخت نکرده است به چه اقدامی باید

دست زد؟ در صورت عدم پرداخت یا قصور در پرداخت بدهی چه

ضمانتی را باید به اجرا نهاد؟ در صورت قصور در پرداخت بدهی و متوسل

شدن به اقدام قانونی، برای پولی که از قبل پرداخت شده است و برای کل

سوابق شرکت چه اتفاقی می‌افتد؟

نکته: در صورتی که مالک تمام یا بخشی از هزینه تأمین مالی فروش را

عهده‌دار شود، این پیش‌بینی‌ها اهمیت پیدا می‌کنند.

همچنین لازم است که در قرارداد فروش به جزئیات مربوط به شرایط ویژه‌ای از قبیل اگر معامله به هم بخورد چه اتفاقی می‌افتد؟ اشاره شود.

۸) نهایی کردن فروش

فروشنده برای نهایی کردن فروش باید:

- همه شرایط فروش را داشته باشد
- با استفاده از یک وکیل یا طرف ثالثی فرایند انتقال شرکت را به انجام برساند
- مطمئن شود که همه مدارک لازم را جمع‌آوری و بایگانی کرده است
- هر گونه بدهی‌های احتمالی را به حساب آورد

فروشنده برای نهایی کردن فروش باید قبل از همه تمام شرایط فروش را داشته باشد.

داشتن شرایط فروش

خریدار و فروشنده پس از تنظیم یک قرارداد الزام‌آور و قبل از نهایی

کردن فروش باید چند مورد از شرایط فروش را داشته باشند. چنین

شرایطی اغلب به موضوعاتی نظیر واگذاری اجاره‌نامه، ارائه صورت

حساب‌های مالی، انتقال امتیازات، یا دستیابی به وام و کمک مالی

می‌پردازند. معمولاً برای فراهم بودن شرایط فروش تاریخی تعیین می‌شود.

اگر در فاصله زمانی مشخص شده یکی از این شرایط تحقق پیدا نکند، قرارداد بی اعتبار تلقی می شود.

انواع واگذاری

معمولاً واگذاری و انتقال شرکت یا نهایی کردن فروش به دو روش صورت می گیرد: استفاده از یک وکیل یا استفاده از یک طرف ثالث.

استفاده از یک وکیل - در این روش وکیل خریدار یا یک وکیل مستقل که به نمایندگی از هر دو طرف خریدار و فروشنده فعالیت می کند، مدارک مورد نیاز برای انتقال شرکت را تنظیم می کند. خریدار و فروشنده در یک زمان از پیش تعیین شده با وکیل واگذاری دیدار می کنند (پس از اینکه تمام شرایط فروش فراهم آمده باشد). در این دیدار مدارک توسط خریدار و فروشنده امضا می شوند.

استفاده از یک طرف ثالث - در روش واگذاری شرکت از طریق یک طرف ثالث، پولی که باید به عنوان بیعانه پرداخت شود، صورت حساب فروش و سایر مدارک به یک طرف ثالث بی طرفی واگذار می شوند. معمولاً این طرف سوم یک شرکت تضمینی یا بخش تضمینی یک نهاد مالی است. خریدار و فروشنده دستورالعمل های طرف ثالث در مورد فراهم آوردن شرایطی قبل از نهایی شدن فروش را امضا می کنند.

هنگامی که همه شرایط فراهم آیند، طرف ثالث مدارک از قبل قانونی شده و مبالغ را واگذار می‌کند. معمولاً هیچ دیدار رسمی نهایی جهت امضای مدارک صورت نمی‌گیرد و خریدار و فروشنده هر یک به طور جداگانه آنها را امضا می‌کنند.

تغییر یک تصمیم دشوارتر از اتخاذ آن تصمیم می‌باشد.
ناشناس

مدارک مورد نیاز

برای نهایی کردن یک معامله شماری از مدارک لازم می‌باشد. علاوه بر قرارداد خرید و فروش که مهم‌ترین سند است، سایر مدارک عبارتند از:
برگه انتقال – برگه انتقال علاوه بر نشان دادن تاریخ واگذاری، هزینه و تعدیل‌های مختلف مربوط به هر طرف را نشان می‌دهد و به وسیله خریدار و فروشنده امضا می‌شود.

موافقت‌نامه مربوط به طرف ثالث – این موافقت‌نامه برای موارد واگذاری از طریق طرف ثالث استفاده می‌شود. این موافقت‌نامه شامل مجموعه‌ای از دستورالعمل‌های امضا شده به وسیله خریدار و فروشنده است که شرایط واگذاری از طریق طرف ثالث، مسئولیت‌های طرف ثالث و

شرایط لازم برای پرداخت و ارائهٔ مبالغ و اسناد واگذار شده به طرف ثالث را مشخص می‌کند.

صورت‌حساب فروش - صورت‌حساب فروش، دارایی‌های مورد انتقال و مبلغ پرداخت شده برای آنها را مشخص می‌نماید.

سفته - سفته فقط برای فروش قسطی استفاده شده و مبلغ اصلی و شرایط بازپرداخت بدهی توسط خریدار به فروشنده را نشان می‌دهد.

موافقت‌نامهٔ وثیقه - طبق این موافقت‌نامه خریدار با استفاده از دارایی‌های شرکت، سفته و بدهی اصلی را ضمانت می‌کند. همچنین این موافقت‌نامه نحوهٔ ادارهٔ این دارایی‌ها توسط خریدار به عنوان اساس وثیقه را مشخص می‌سازد.

صورت‌حساب تأمین مالی - این صورت‌حساب، سند عمومی وثیقه و طرف‌های سوم که دارایی‌های مشخصی به عنوان ضمانت بدهی حاضر نزد آنها نگهداری می‌شود را مشخص می‌سازد.

پیمان عدم رقابت - این پیمان خریدار و سرمایه‌گذاری‌اش را در مقابل رقابت آنی فروشنده در حوزهٔ بازار خود برای مدت زمان محدودی حفظ می‌کند. گاهی پیمان عدم رقابت بخشی از قرارداد خرید و فروش

است و گاهی به عنوان یک سند جداگانه نگاشته می‌شود. در هر معامله‌ای چنین پیمانی ضرورت ندارد.

**یک پیمان عدم رقابت خریدار را در مقابل رقابت آنی
فروشنده در حوزه بازار خود حفظ می‌کند.**

موافقت‌نامه استخدام – این موافقت‌نامه ماهیت خدماتی که باید توسط فروشنده انجام شود، میزان پاداش، مدت زمان در هر هفته یا هر ماه برای انجام خدمات، طول مدت موافقت‌نامه و اغلب شیوه کاهش مدت موافقت‌نامه قبل از اتمام مدت آن را مشخص می‌کند. در همه معاملات ضرورتی به موافقت‌نامه‌های استخدام وجود ندارد ولی به طور مکرر مورد استفاده قرار می‌گیرند. اگر فروشنده پس از فروش شرکت برای چند هفته‌ای یا چندماهه در اداره آن نقش داشته باشد، چندان غیرمعمول نیست.

بدهی‌های احتمالی

همچنین بدهی‌های احتمالی نیز باید برای زمان فروش یک شرکت محاسبه شوند. اغلب این هزینه‌ها به خاطر پرداخت‌های مالیاتی قریب‌الوقوع، دعاوی حقوقی حل نشده یا هزینه‌های قابل پیش‌بینی ولی نامشخص ناشی از

مقتضیات نظارتی می‌باشند. بدهی‌های احتمالی را می‌توان از طریق گرو گذاشتن مقداری از مبلغ معامله نزد طرف ثالث که قرار است به فروشنده پرداخت شود، تسویه نمود. در صورت وجود هر گونه بدهی می‌توان از این مبلغ گرو گذاشته شده نزد طرف ثالث برای پرداخت آن استفاده نمود. سپس می‌توان باقیمانده پول را به فروشنده پرداخت نمود.

نکته: بدون ملاحظه اینکه آیا از یک طرف ثالث یا یک وکیل واگذاری استفاده شود، در صورت فروش دارایی‌ها (و نه سهام) شرکت باید شرط اقدام به چنین فروش عمده‌ای فراهم باشد. در صورت فروش قریب‌الوقوع باید به تأمین کنندگان مواد اولیه شرکت اطلاع داده شود. در صورتی که فروشنده تنها مالک شرکت باشد، باید تأمین کننده مواد اولیه در مهلت زمانی مشخص شده به او پاسخ دهد. همچنین تحقیقی در مورد ممنوع‌ال فروش بودن شرکت توسط وکیل یا طرف ثالث به عمل می‌آید. این تحقیق مشخص می‌کند که آیا علیه دارایی‌های شرکت هیچ‌گونه دادخواست ممنوع‌ال فروش بودن در دادگاه محلی به ثبت رسیده است یا نه.

در مورد یک موافقت‌نامه باید گفت، هیچ چیزی محتمل‌تر از وقوع اختلاف و عدم موافقت در میان افراد یا کشورها نیست. ای.بی.وایت

ضمیمه – خلاصه‌ای از مواردی که خریداران احتمالاً مورد بررسی قرار داده و می‌خواهند به اطلاعاتی در مورد آنها دست یابند

الف – ترازنامه

۱- حساب‌های قابل دریافت

- دستیابی به فهرستی از حساب‌های قابل دریافت
- مشخص کردن دلایل حساب‌های پرداخت نشده
- پی بردن به اینکه آیا هیچ گونه حساب مورد مجادله‌ای وجود دارد.
- آیا هیچ گونه حساب قابل دریافتی به عنوان وثیقه گرو گذاشته شده است؟
- آیا برای طلب سوخت شده ذخیره کافی وجود دارد؟
- ارزیابی سیاست اعتباری شرکت

۲- موجودی

- آیا موجودی بر اساس شمارش فیزیکی تعیین و بر حسب کالاهای تمام شده، کار در حال انجام و مواد خام تقسیم می‌شود؟
- شیوه ارزش‌گذاری موجودی چگونه است؟
- تعیین عمر و وضعیت موجودی
- کالاهای صدمه دیده / قدیمی چگونه ارزش‌گذاری می‌شوند؟

- آیا میزان موجودی برای گردش مؤثر شرکت کافی است؟ برای چه مدتی؟

- آیا باید از موجودی یک ارزیابی به عمل آورد؟

۳- اسناد قابل فروش

- دستیابی به فهرستی از اسناد قابل فروش و تعیین ارزش نسبی آنها در بازار

- آیا اسناد محرمانه‌ای هم وجود دارند؟

- آیا نیازی به فروش یا مبادلهٔ اوراق بهادار وجود دارد؟

۴- اموال غیر منقول

- دستیابی به فهرستی از اموال غیرمنقول

- مشخص کردن وضعیت و عمر اموال غیرمنقول و تعیین ارزش

نسبی بازار برای ساختمان‌ها و زمین

- آیا نیازی به تعمیر و توسعه هست؟

- اموال غیرمنقول چگونه تأمین مالی می‌شوند؟

- آیا هزینه‌های نگهداری اموال به صرفه است؟

- آیا اموال غیرمنقول رهن و گرو گذاشته شده‌اند؟

- آیا اموال غیر منقول به میزان کافی بیمه شده‌اند؟

- آیا اموال غیرمنقول باید مورد برآورد و ارزیابی قرار گیرند؟

۵- ماشین آلات و تجهیزات

- دستیابی به فهرستی از ماشین‌آلات و تجهیزات تحت مالکیت و اجاره
- تعیین وضعیت و عمر ماشین‌آلات و تجهیزات و تداوم نگهداری از آنها
- مشخص کردن ماشین‌آلات و تجهیزات نو و کهنه
- مشخص کردن ماشین‌آلات و تجهیزات مورد استفاده‌ای که از استانداردهای EPA یا OSHA استفاده می‌کنند و نیز مشخص کردن ماشین‌آلات و تجهیزات دیگری که لازم است از این استانداردها استفاده کنند.

- آیا نیازی به تعمیرات فوری هست؟
- آیا نیازی به ارزیابی و برآورد ماشین‌آلات و تجهیزات هست؟

۶- حساب‌های قابل پرداخت

- دستیابی به فهرستی از حساب‌های قابل پرداخت
- تعیین عمر حساب‌های قابل پرداخت
- مشخص ساختن همهٔ حساب‌های مورد اختلاف و تعیین دلیل آنها
- ارزیابی معاملات گذشته برای مشخص ساختن بدهی‌های نامشخص و احتمالی

۷- بدهی‌های انباشته شده

- دستیابی به فهرستی از بدهی‌های انباشته شده
- تعیین نحوه حسابرسی دستمزدهای پرداخت نشده، حقوق معوقه مربوط به مرخصی استحقاقی و استعلاجی، میزان مالیات‌های حقوق‌بگیران، مالیات بر درآمد معوقه دولت فدرال
- بررسی بدهی‌های معوقه ثبت نشده

۸- سفته‌ها و وثیقه‌های قابل پرداخت

- تهیه فهرستی از سفته‌ها و وثیقه‌های قابل پرداخت
- مشخص ساختن دلیل بدهکاری
- بررسی شرایط و زمان پرداخت
- آیا هیچ‌گونه جریمه‌های پیش‌پرداختی وجود دارد؟
- آیا عوارض پرداخت نشده‌ای وجود دارند و میزان آنها چقدر است؟

- بدهی اکتسابی چگونه بر اصل بدهی تأثیر می‌نهد؟
- آیا می‌توان سفته‌ها یا وثیقه‌ها را تقبل نمود؟

ب - صورت حساب درآمد

- میزان توان درآمدزایی بالقوه شرکت چقدر است؟

- آیا صورت حساب‌های درآمد و اظهارنامه‌های مالیاتی گذشته چنین توان درآمدزایی را تأیید می‌کنند؟
- میزان حقوق و مزایای جنبی مالک، هزینه‌های غیرنقدی و غیرتکراری چقدر است و آنها چگونه بر توان درآمدزایی پنهان شرکت تأثیر می‌نهند؟

پ - نسبت‌های مالی

- نسبت‌های مالی اصلی شرکت، به خصوص نسبت فعلی آن، نسبت چالاکسی، حجم حساب‌های قابل دریافت، میزان موجودی و نسبت فروش به حساب‌های قابل دریافت کدامند؟

ت - اجاره‌نامه‌ها

- مدت زمان باقیمانده اجاره‌نامه چقدر است؟
- آیا دوره‌های اختیاری نیز پیش‌بینی شده است و اگر این گونه است، آیا این حق انتخاب به تصمیم مستأجر بستگی دارد؟
- آیا باید طبق اجاره‌نامه درصدی از فروش را به موجر اختصاص داد؟
- آیا مسئولیت نگهداری پشت بام، سیستم گرمایشی و تهویه با مستأجر است یا موجر؟

- مبالغ اضافی که علاوه بر اجاره اصلی پرداخت می‌شوند (مثلاً برای نگهداری قلمرو مشترک یا انجمن کسبه) چقدر است؟
- آیا میزان اجاره نیز با توجه به تغییرات فهرست قیمت مصرف‌کننده یا افزایش برآوردهای مالیاتی اموال غیرمنقول افزایش پیدا می‌کند؟
- آیا در مورد تخریب ساختمان چیزی پیش‌بینی شده است؟
- مؤجر تحت چه شرایطی اجازه تمدید اجاره‌نامه فعلی را می‌دهد؟

ث - کارکنان

- مسئولیت‌های شغلی، میزان حقوق و مزایای هر کارمند چقدر است؟
- مدت قرارداد استخدام هر کارمند چقدر است؟
- سطح مهارت هر کارمند چقدر است و آیا کارکنان طبق یک قرارداد استخدام شده‌اند؟
- آیا کارکنان اصلی پس از فروش شرکت باقی می‌مانند؟
- آیا کارکنان عضو اتحادیه‌ای هستند؟

ج - بازاریابی

- آیا هیچ کدام از محصولات شرکت اختصاصی هستند؟
- محصولات آتی جدید شرکت کدامند؟

- حوزه جغرافیایی بازار، درصد سهم بازار، مزیت رقابتی و بودجه بازاربایی سالانه شرکت چگونه است؟

چ - امتیازات

- دستیابی به فهرستی از نامهای تجاری، علائم تجاری، آرمها، حقوق انحصاری و پروانهها
- ثبت تاریخ انقضاء موارد فوق

ح - مالیاتها

- آیا شرکت در حال حاضر دارای مالیاتهای سال مالی، بیکاری و فروش می‌باشد؟
- تاریخ آخرین حسابرسی چه زمانی بود و نتیجه آن چه بود؟

خ - مسائل حقوقی

- آیا در حال حاضر هیچ گونه دعوایی تحت بررسی یا احتمال مطرح شدن چنین دعوایی وجود دارد؟
- آیا باید استانداردهای مربوط به OSHA و EPS رعایت شوند و آیا در حال حاضر این استانداردها رعایت می‌شوند؟
- آیا همه الزامات منطقه‌بندی رعایت می‌شوند؟

- بررسی مواد قانونی مربوط به شرکت، دفاتر صورت جلسات، آیین‌نامه‌های داخلی، و یا موافقت‌نامه‌های مربوط به همکاری
- طبقه‌بندی سهام چگونه است و محدودیت هر یک (در صورت وجود) چیست؟
- آیا هیچ گونه سهامی باطل یا مورد خرید مجدد قرار گرفته است؟