БИЗНЕС-БРОКЕР · АРТЕМ ПРОТАСОВ

Чек-лист предпродажной подготовки бизнеса

12 пунктов, которые покупатель проверяет в первую очередь — и по которым он торгуется. Пройдите по списку и отметьте, что уже готово. Чем больше отмечено, тем выше цена и короче срок сделки.

> Как пользоваться: отмечайте каждый пункт, который у вас закрыт. Меньше 8 отмеченных — выходить на рынок рано, сначала подготовка. 8–10 — можно выходить, но часть пунктов исправить параллельно. 11–12 — бизнес готов к продаже по максимальной цене.

☐ **01** **Управленческая отчётность за 12–24 месяца**

Покупатель должен увидеть выручку, расходы и прибыль помесячно, а не «в среднем за год». Подготовьте таблицу по месяцам: выручка, себестоимость, аренда, зарплаты, налоги, реклама, прочее, чистая прибыль.

→ Стоп-сигнал для покупателя: цифры, которые существуют только на словах.

☐ **02** **Подтверждение выручки независимыми источниками**

Цифры должны проверяться не по вашей таблице, а по первичным данным: банковские выписки, отчёты эквайринга и кассы, личные кабинеты маркетплейсов, для клиник — выгрузка из медицинской системы, для IT — биллинг и отчёт по подпискам.

→ Без подтверждения покупатель закладывает риск в цену — обычно это минус 15–30%.

☐ **03** **Разделение личных и бизнес-расходов**

Через бизнес часто проходят личные траты: автомобиль, связь, поездки, топливо. Их нужно выделить отдельной строкой — они возвращаются в прибыль и напрямую поднимают стоимость бизнеса.

→ Каждые 50 000 ₽ личных расходов в месяц — это примерно +0,6–0,9 млн ₽ к цене.

04 Договор аренды с запасом по сроку

Для общепита, розницы, медицины, автобизнеса, салонов и фитнеса помещение — часть стоимости бизнеса. Нужен действующий договор минимум на 11 месяцев, лучше — на 3 года и дольше, с правом пролонгации и понятной индексацией.

→ Аренда, которая заканчивается через 2 месяца, обнуляет часть цены.

05 Юридическая чистота компании или ИП

Отсутствие налоговых долгов, блокировок счёта, судов и исполнительных производств. Отдельно — действующие лицензии и разрешения: медицинская лицензия, образовательная, алкогольная для общепита, разрешения СЭС и пожарной безопасности.

→ Просроченная лицензия останавливает сделку полностью.

06 Оборудование: собственность и состояние

Составьте опись с документами: что куплено, когда, что на гарантии, что в лизинге или кредите. Для производства и автосервиса это один из главных пунктов оценки.

→ Лизинг не мешает продаже, но должен быть раскрыт заранее, а не всплыть на финальной стадии.

07 Снижение зависимости бизнеса от собственника

Самый дорогой пункт списка. Если всё держится на вас лично — клиенты, договорённости, решения — покупатель покупает вашу работу, а не бизнес. Назначьте управляющего, опишите процессы, выведите себя из ежедневных решений. Для клиник это особенно важно, если пациенты идут к вам как к врачу.

→ Автономный бизнес стоит на 15–20% дороже при той же прибыли.

08 Команда, которая останется после сделки

Трудовые отношения оформлены, ключевые сотрудники знают свои условия и мотивированы остаться. Для IT — продукт не должен держаться на одном разработчике, нужна документация и второй человек в коде.

→ Уход ключевого сотрудника сразу после сделки — частая причина срыва расчётов.

09 Клиентская база и повторяемость выручки

Покажите долю постоянных клиентов, договоры с юридическими лицами, абонементы и подписки. Повторяющаяся выручка ценится значительно выше разовой.

→ Бизнес с договорами на год вперёд продаётся быстрее и дороже сопоставимого без них.

10 Отсутствие критической зависимости от одного источника

Проверьте: нет ли клиента, который даёт больше 30% выручки, единственного поставщика без альтернативы, одного рекламного канала или одной площадки. Для продавцов на маркетплейсах — отдельный риск блокировки аккаунта.

→ Любая единственная точка отказа — это повод для торга.

11 Активы, о которых обычно забывают

Товарный знак, домен, сайт, аккаунты в соцсетях, номер телефона, база в CRM, фотографии, технологические карты и рецептуры в общепите, права на код и лицензии в IT, методики в образовании. Всё это должно быть оформлено на бизнес, а не на вас как на физическое лицо.

→ Номер телефона, оформленный на бывшего владельца, — классическая проблема после сделки.

12 Причина продажи и план передачи бизнеса

Сформулируйте понятную и честную причину продажи и определите, сколько времени готовы сопровождать покупателя после сделки: две недели, месяц, три месяца. Готовность к сопровождению почти всегда обсуждается на переговорах.

→ Невнятная причина продажи вызывает подозрение и сбивает цену сильнее, чем слабые цифры.

Что делать дальше

Если по списку осталось много незакрытых пунктов — это не повод откладывать продажу на год. Большинство из них закрывается за 2–6 недель, и каждый работает на цену. Напишите мне: разберём ваш бизнес по этим двенадцати пунктам и составим план подготовки именно под вашу ситуацию. Консультация бесплатная и ни к чему не обязывает.

Артем Протасов
Бизнес-брокер · Москва и Московская область

Телефон: +7 (936) 123-40-00
Telegram: t.me/Artem_Protasov_Broker

Общепит · Розница и маркетплейсы · Производство · Услуги · Медицина · IT и онлайн-сервисы · Автобизнес · Красота и фитнес · Образование