



# کسب و کار بدون مرز

7

آنچه باید پیش از خرید یک کسب و کار بدانید  
بخش هفتم: بررسی دقیق مالی  
(FINANCIAL DUE DILIGENCE)

*Alliance Leman*

[Allianceleman.com](http://Allianceleman.com)



## چگونه پیش از خرید یک کسب و کار، بررسی دقیق مالی انجام دهیم؟

این مقاله هفتمین بخش از سری مقالات «آنچه باید پیش از خرید یک کسب و کار بدانید» است. تاکنون، مراحل مهمی از جمله برنامه ریزی استراتژیک (بخش اول)، انتخاب و تحلیل بازار (بخش دوم)، تصمیم گیری بین ایجاد یا خرید (بخش سوم)، تعریف معیارهای هدف (بخش چهارم)، ایجاد لیست گزینه های خرید (بخش پنجم)، و فیلتر استراتژیک فهرست گزینه های خرید (بخش ششم) را بررسی کرده اید. اکنون زمان آن رسیده است که بر روی بررسی مالیات دقیق تمرکز کنیم؛ مرحله ای حیاتی که در آن وضعیت مالی کسب و کار ارزیابی می شود تا پایداری و ریسک های بالقوه آن مشخص گردد.

### بررسی بررسی دقیق مالی: اساس خانه را پیش از خرید بررسی کنید

می توانید این مرحله را به بررسی پایه های یک خانه پیش از خرید تشبیه کنید. این گام تضمین می کند که عملکرد مالی کسب و کار با ارزش گذاری آن همخوانی دارد و هرگونه بدهی پنهان یا ریسک های احتمالی که ممکن است بر سرمایه گذاری شما تأثیر بگذارد، آشکار می گردد. بررسی جامع مالی به شما اطمینان می دهد که برای ادامه فرآیند خرید آماده هستید یا در صورت وجود نشانه های هشداردهنده، از آن صرف نظر کنید.

### مراحل انجام بررسی دقیق مالی

یک فرآیند بررسی مالی موفق شامل بررسی جزئیات صورت های مالی، تحلیل شاخص های سودآوری، ساختار هزینه ها و شناسایی نقاط ضعف احتمالی است. مراحل کلیدی عبارتند از:

#### ۱. تحلیل سوابق مالی گذشته

بررسی صورت های مالی گذشته، عملکرد و ثبات کسب و کار را در طول زمان نشان می دهد. اسناد کلیدی برای بررسی عبارتند از:

- صورت سود و زیان: روند درآمد، هزینه ها و سود را در ۳ تا ۵ سال گذشته بررسی کنید. به دنبال رشد مستمر باشید یا الگوهای کاهش را شناسایی کنید.
- ترازنامه: ارزیابی دارایی ها، بدهی ها و سرمایه برای درک ساختار مالی شرکت.
- صورت جریان نقدی: بررسی کنید که آیا کسب و کار توانایی ایجاد جریان نقدی کافی برای حمایت از عملیات و رشد دارد یا خیر.

مثال: یک کسب و کار خرده فروشی که رشد مداوم درآمد دارد اما جریان نقدی آن کاهش یافته است، ممکن است نشان دهنده افزایش هزینه های عملیاتی یا مدیریت ضعیف نقدینگی باشد.

#### ۲. تأیید منابع درآمد

پایداری درآمد برای دوام بلندمدت یک کسب و کار حیاتی است. در طول بررسی مالی، منابع درآمد و میزان پایداری آن ها را ارزیابی کنید. سؤالاتی که باید پرسید:

- آیا درآمد متنوع است یا وابستگی شدیدی به چند مشتری خاص دارد؟
- آیا قراردادهای بلندمدت یا جریان های درآمد مکرر وجود دارند؟
- آیا درآمد با روندهای صنعت هماهنگ است؟

مثال: یک استارت آپ فناوری که ۷۰٪ از درآمد خود را از یک مشتری به دست می آورد، در صورت تغییر تأمین کننده توسط آن مشتری، ریسک بالایی را متحمل خواهد شد.

## ۳. ارزیابی ساختار هزینه ها

درک ساختار هزینه های کسب و کار نشان می دهد که این شرکت تا چه حد می تواند با نوسانات درآمدی کنار بیاید. برخی نکات کلیدی این بررسی عبارتند از:

- چه درصدی از هزینه ها ثابت و چه درصدی متغیر هستند؟
- آیا ناکارآمدی ها یا هزینه های غیر ضروری وجود دارد که بر حاشیه سود تأثیر می گذارند؟
- ساختار هزینه ها چگونه با استانداردهای صنعت مقایسه می شود؟

مثال: یک شرکت تولیدی با هزینه های ثابت بالا ممکن است در دوران رکود اقتصادی با مشکلات جدی مواجه شود، در حالی که کسب و کاری با هزینه های متغیر بیشتر، انعطاف پذیری بیشتری خواهد داشت.

## ۴. ارزیابی شاخص های سودآوری

شاخص های سودآوری اطلاعاتی درباره کارایی یک کسب و کار در تبدیل درآمد به سود ارائه می دهند. برخی شاخص های مهم برای تحلیل عبارتند از:

- **حاشیه سود ناخالص:** نشان دهنده درآمد باقی مانده پس از کسر هزینه های مستقیم مانند مواد اولیه و نیروی کار است.
- **حاشیه سود عملیاتی:** بیانگر سود پس از کسر هزینه های عملیاتی است.
- **حاشیه سود خالص:** میزان سودآوری کلی پس از کسر مالیات و بهره را نشان می دهد.

مثال: یک شرکت فعال در حوزه املاک که حاشیه سود ناخالص ۲۵ درصد دارد اما حاشیه سود خالص آن پایین است، ممکن است با هزینه های بالای اداری مواجه باشد که نیاز به بررسی و مدیریت دارد.

## ۵. تحلیل سرمایه در گردش

سرمایه در گردش شاخصی کلیدی از نقدینگی شرکت و توانایی آن در مدیریت عملیات روزانه است. سؤالاتی که باید پرسید:

- آیا دارایی های جاری (مانند وجه نقد و حساب های دریافتی) برای پوشش بدهی های کوتاه مدت کافی هستند؟
- آیا کسب و کار نقدینگی کافی برای مدیریت هزینه های غیرمنتظره دارد؟

مثال: یک رستوران با سرمایه در گردش پایین ممکن است در پرداخت به تأمین کنندگان با تأخیر مواجه شود که منجر به اختلال در عملیات خواهد شد.

## ۶. بررسی بدهی و اهرم مالی

بدهی می تواند محرک رشد باشد، اما اهرم مالی بیش از حد می تواند ریسک های مالی را افزایش دهد. در طول بررسی مالی، وضعیت بدهی شرکت را با دقت ارزیابی کنید. شاخص های کلیدی برای بررسی:

- **نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام:** آیا شرکت بیش از حد به منابع مالی قرضی وابسته است؟
- **توانایی پرداخت بدهی:** آیا کسب و کار می تواند جریان نقدی کافی برای پوشش پرداخت های بهره ایجاد کند؟
- **بدهی های خارج از ترازنامه:** بدهی های اعلام نشده ای مانند اجاره ها یا دعاوی حقوقی در جریان را بررسی کنید.

مثال: شرکتی با نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام بالا و جریان نقدی متغیر ممکن است در دوران رکود اقتصادی برای حفظ توان پرداخت بدهی های خود با مشکل مواجه شود.

## ۷. اطمینان از رعایت الزامات مالیاتی

مشکلات مربوط به رعایت الزامات مالیاتی می تواند منجر به بدهی های پیش بینی نشده یا جریمه های سنگین پس از خرید شود. اظهارنامه های مالیاتی اخیر را بررسی کنید تا از دقت و کامل بودن آنها اطمینان حاصل کنید و سپس وجود هرگونه اختلاف مالیاتی حل نشده یا بدهی های پرداخت نشده را شناسایی کنید. مثلاً یک شرکت فناوری با اختلافات مالیاتی حل نشده ممکن است با جریمه های پرهزینه مواجه شود که ارزش کلی آن را کاهش می دهد.

### علائم هشدار در فرآیند بررسی مالی

شناسایی علائم هشداردهنده در بررسی مالی می تواند شما را از اشتباهات پرهزینه محافظت کند. مثلاً رستورانی که ۵۰٪ از درآمد خود را از یک قرارداد تأمین غذا دریافت می کند، در صورت از دست دادن آن مشتری با بی ثباتی مالی مواجه خواهد شد. برخی علائم هشدار عبارتند از:

- تمرکز درآمد: وابستگی بیش از حد به یک مشتری یا منبع درآمد.
- روندهای غیرمعمول: تغییرات ناگهانی در درآمد، هزینه ها یا حاشیه سود.
- بدهی های پنهان: دعاوی حقوقی، مالیات های پرداخت نشده، یا اختلافات با تأمین کنندگان.

### شاخص های مهم برای تحلیل مالی :

- حاشیه سود: بررسی حاشیه سود ناخالص، عملیاتی و خالص برای ارزیابی کارایی کسب و کار.
- بازده دارایی ها (ROA): سنجش میزان بهره وری کسب و کار در استفاده از دارایی ها برای تولید سود.
- نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام: تحلیل میزان ریسک مالی.
- نسبت جاری: اطمینان از توانایی شرکت در پوشش تعهدات کوتاه مدت.
- گردش موجودی کالا: برای کسب و کارهای خرده فروشی یا تولیدی، اندازه گیری سرعت فروش و جایگزینی موجودی.

### ابزار اجرای بررسی مالی:

برای اجرای دقیق بررسی مالی، ابزارهایی مانند نرم افزارهای حسابداری، گزارش های انجمن های صنفی یا شرکت های تحلیل بازار و خدمات مشاوران مالی می توانند راهگشا باشند.

- نرم افزارهای حساب داری به شما کمک میکنند داشبورد های مصور از داده های شرکت ایجاد کنید
- گزارش انجمن های صنفی یا شرکت های تحلیل بازار کمک می کنند عملکرد شرکت را با متوسط صنعت فعالیتش بسنجید
- مشاوران مالی به شما کمک میکنند که اطلاعات شرکت را صحت سنجی کرده و از ریسک های آتی جلوگیری کنید.

### جمع بندی: بررسی مالی در فرآیند خرید کسب و کار از مراحل کلیدی یک خرید کسب و کار موفق است

بررسی مالی یکی از مراحل حیاتی برای ارزیابی سلامت مالی کسب و کار و اطمینان از سرمایه گذاری درست است. با تحلیل سوابق مالی، اعتبارسنجی جریان های درآمدی، و شناسایی ریسک های بالقوه، می توانید اطمینان حاصل کنید که خرید شما با اهداف استراتژیک شما همسو است و از چالش های پیش بینی نشده جلوگیری می شود. اکنون با تکمیل بررسی مالی، آماده ورود به مرحله بعدی یعنی بررسی جامع (Full Due Diligence) هستید.

این هفتمین مقاله از مجموعه مقالات ما است که بر فرآیند خرید کسب و کار تمرکز دارد:

- در بخش ۱، به بررسی مبانی استراتژیک پرداختیم.
- در بخش ۲، تحلیل بازار را مورد بررسی قرار دادیم.
- در بخش ۳، تصمیم گیری میان ساخت یا خرید را ارزیابی کردیم.
- در بخش ۴، معیارهای هدف را تعریف کردیم.
- در بخش ۵، یک پایپ لاین قوی برای خرید ایجاد کردیم.
- در بخش ۶، لیست اهداف را به صورت استراتژیک پالایش کردیم.

در مقاله بعدی، به ارزیابی های حقوقی، عملیاتی و فنی می پردازیم تا خرید موفق را تضمین کنیم. همراه ما باشید!