

ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО СОБСТВЕННИКА

Как правильно продать бизнес в 2026-2027 годах

Пошаговый маршрут: от подготовки цифр и определения ценового коридора до переговоров, безопасного расчёта и передачи бизнеса.

ДОРОЖЕ / ОЦЕНКА И ПОДГОТОВКА БИЗНЕСА

doroge.ru

Как пользоваться руководством

Продажа бизнеса - не одно объявление, а управляемая последовательность решений. Не переходите к публикации, пока не определили диапазон цены, не собрали доказательства показателей и не решили, какие данные можно раскрывать на каждом этапе.

Главный принцип

- Сначала подготовьте цифры и документы, затем ищите покупателя.
- Раскрывайте конфиденциальные данные поэтапно и только после проверки интереса.
- Отделяйте желаемую цену от обоснованного диапазона.
- Фиксируйте договорённости письменно и привлекайте профильных юристов и бухгалтеров к конструкции сделки.

Маршрут сделки

1	Цель
2	Финансы
3	Цена
4	Риски
5	Материалы
6	Покупатели
7	Переговоры
8	Проверка
9	Расчёт
10	Передача

Важно: руководство носит информационный характер. Оно не заменяет оценку, юридическое, налоговое, бухгалтерское или инвестиционное заключение для конкретной сделки.

01

Определите цель и сроки

Цель: Понять, что именно вы продаёте, зачем и к какой дате.

- Зафиксируйте причину продажи в нейтральной деловой формулировке.
- Определите желаемый срок выхода и допустимый срок ожидания.
- Решите, что входит в сделку: активы, права, товарные остатки, договоры, команда, бренд.

Результат этапа: Короткий паспорт сделки и список передаваемых элементов.

02

Нормализуйте финансовые показатели

Цель: Показать экономику, которую покупатель сможет проверить.

- Соберите месячную выручку и расходы минимум за последние 12 месяцев.
- Отделите личные и разовые расходы собственника от операционных.
- Сверьте управленческие цифры с выписками, кассой, налоговой и бухгалтерской отчётностью.
- Объясните сезонность, крупные отклонения и зависимость от отдельных клиентов.

Результат этапа: Таблица доходов, расходов, прибыли и пояснений без противоречий.

03**Определите ценовой коридор**

Цель: Назначить цену, которую можно объяснить.

- Сопоставьте несколько подходов к оценке, а не одну формулу.
- Разделите минимум, справедливую цену и максимум.
- Для каждой точки запишите условия: скорость сделки, комплектность документов, риски и качество подготовки.
- Заранее определите нижнюю границу, ниже которой сделка для вас не имеет смысла.

Результат этапа: Стартовая цена, рабочий диапазон и нижняя граница переговоров.

04**Устраните причины для торга**

Цель: Не давать покупателю скидку за проблемы, которые можно исправить заранее.

- Снизьте критическую зависимость от собственника.
- Проверьте договоры аренды, поставщиков, сотрудников и ключевых клиентов.
- Опишите процессы, доступы, регламенты и зоны ответственности.
- Составьте реестр рисков: влияние, вероятность, доказательство и действие.

Результат этапа: Карта рисков и план исправлений до выхода на рынок.

05**Соберите пакет материалов**

Цель: Дать достаточно информации для решения, но не раскрыть лишнее.

- Подготовьте анонимный тизер без идентифицирующих сведений.
- Соберите полное описание бизнеса с активами, командой и экономикой.
- Подготовьте фотографии, перечень оборудования и подтверждения ключевых преимуществ.
- Разделите документы на уровни раскрытия: до NDA, после NDA, на проверку.

Результат этапа: Тизер, полное описание и структурированная папка документов.

06**Выберите каналы и покупателей**

Цель: Не зависеть от одной площадки или случайного отклика.

- Опишите 2-3 типа потенциальных покупателей и их мотивацию.
- Подберите площадки, брокеров, отраслевые контакты и прямой поиск.
- Не передавайте подробные сведения до проверки личности и реальности интереса.
- Ведите единый список обращений, статусов и следующих действий.

Результат этапа: Контролируемая воронка покупателей, а не хаотичная переписка.

07**Проведите первичные переговоры**

Цель: Проверить серьёзность покупателя и сохранить позицию по цене.

- Сначала выясните цель, опыт, источник средств и сроки покупателя.
- Не оправдывайте цену: объясняйте её цифрами, активами и рисками.
- Фиксируйте вопросы и готовьте подтверждения, а не импровизируйте.
- Не обещайте результат бизнеса после передачи, который не можете гарантировать.

Результат этапа: Понимание мотивации покупателя и согласованный следующий этап.

08**Организуйте проверку**

Цель: Подтвердить данные и не потерять контроль над конфиденциальностью.

- Согласуйте перечень документов, сроки, ответственных и канал доступа.
- Используйте NDA и журнал переданных материалов.
- Объясняйте расхождения до того, как покупатель сделает собственный вывод.
- Критичные документы передавайте только проверенному участнику сделки.

Результат этапа: Закрытые вопросы проверки и понятный перечень условий сделки.

09

Зафиксируйте условия и расчёт

Цель: Перевести договорённости в безопасную конструкцию сделки.

- Письменно согласуйте цену, состав активов, сроки, условия передачи и ответственность сторон.
- Отдельно определите судьбу долгов, остатков, предоплат, депозитов и обязательств.
- Если используется рассрочка или зависящая часть цены, задайте измеримые условия и порядок проверки.
- Проверьте договор и налоговые последствия с профильными специалистами до подписания.

Результат этапа: Согласованная схема сделки без устных пробелов.

10

Передайте бизнес по плану

Цель: Сохранить непрерывность работы и подтвердить исполнение обязательств.

- Составьте календарь передачи доступов, активов, документов и контактов.
- Назначьте период сопровождения и границы участия бывшего собственника.
- Оформляйте передачу актами и подтверждениями.
- Сообщите сотрудникам, клиентам и поставщикам в согласованной последовательности.

Результат этапа: Подписанные документы, переданные активы и управляемый переход.

План подготовки на 30 дней

Неделя 1	Цель сделки, состав активов, финансовая таблица за 12 месяцев
Неделя 2	Диапазон цены, карта рисков, перечень недостающих документов
Неделя 3	Тизер, описание, фотографии, структура папки и NDA
Неделя 4	Каналы поиска, список покупателей, сценарий звонка и правила торга

Красные флаги перед публикацией

- Цена не связана с подтверждаемой прибылью или активами.
- Собственник остаётся единственным носителем ключевых процессов.
- Договор аренды нельзя передать или быстро продлить.
- Есть долги, споры, ограничения или обязательства без ясного раскрытия.
- Критичная выручка зависит от одного клиента, канала или личного контакта.
- Описание обещает покупателю гарантированный доход.

Что спросить у потенциального покупателя

- Какой бизнес он ищет и почему рассматривает именно вашу отрасль?
- Есть ли у него опыт управления, партнёр или будущий руководитель?
- Какой источник средств и предполагаемый срок выхода на сделку?
- Какие условия для него критичны и кто принимает окончательное решение?

Чек-лист готовности к переговорам

Цена	Есть минимум, справедливая цена, максимум и аргументы для каждой точки.
Финансы	Показатели за 12 месяцев сверены и снабжены пояснениями.
Документы	Список полный, пробелы отмечены, доступ разделён по этапам.
Риски	Причины торга известны, по каждой есть ответ или план исправления.
Материалы	Тизер, полное описание, фото и перечень активов готовы.
Покупатель	Проверяются личность, мотивация, средства и сроки.
Переговоры	Есть нижняя граница, уступки и условия обмена уступками.
Сделка	Структуру договора, расчёта и налогов проверяют специалисты.
Передача	Есть календарь, акты и период сопровождения.

Начните с цены, которую можно объяснить

«Дороже» помогает получить ориентировочный диапазон, увидеть факторы стоимости и подготовить следующий шаг до переговоров.

РАССЧИТАТЬ СТОИМОСТЬ: [DOROGЕ.RU](https://doroge.ru)

Материал подготовлен сервисом «Дороже». Версия: август 2026 года. Перед заключением сделки получите консультации специалистов с учётом вашей организационно-правовой формы, состава активов и договорённостей сторон.