

Як підготувати бізнес до продажу або залучення інвестицій

28 червня 2023 р. .

Як підготувати компанію (бізнес) до залучення інвестицій чи продажу :
чек-лист необхідних дій буде постійно доповнюватися та модернізуватися

1. Визначте об'єкт інвестування чи продажу	2
2. Оформіть на компанію всі активи, які використовуються або використовуватимуться компанією у бізнесі	2
1.1. Права Інтелектуальної власності	2
1.3. Нерухомість, транспортні засоби	5
3. Права та доступи до інформаційних ресурсів та каналів комунікації.	5
4. Упорядкуйте всі важливі корпоративні документи	6
5. Усуньте ймовірність виникнення конфліктів у компанії	7
Висока ймовірність конфлікту може бути обумовлена:	7
6. Наведіть показники, відображені в інвестиційній презентації, у відповідність до реальності	8
8. Дізнайтеся про потенційного інвестора якнайбільше інформації (легальними способами, звичайно)	9
9. Усуньте порушення законодавства та прав третіх осіб, у тому числі підстави для таких порушень	10
Такі порушення можуть існувати в області:	10
10. Намагайтеся визначити реальну вартість (оцінку) своєї компанії, не варто її недооцінювати та переоцінювати	11

1.

2. Визначте об'єкт інвестування чи продажу

Якщо у вас Юридична особа - ТОВ, АО, ЗАО та інші то визначаємося що ми хочемо продати, за скільки та йдемо то до пункту 2.

Якщо бізнес оформлений як ФОП і навіть якщо з Найманими працівниками то ми пам'ятаємо, що неможливо продати ФОП - Торгівля людьми заборонена міжнародним Законодавством :)) Який вихід - ми домовляємося з Інвестором про відкриття ТОВ куди будуть зібрані всі Активи, договори та передані всі права.

Якщо маємо Бізнес Це група компаній - декілька ТОВ (одні працюють з імпортом, інші з внутрішніми продажами на різні регіони, а одна володіє корпоративними правами на програмне забезпечення) також маємо десяток ФОП для продажів на ринках чи будь яка інша конструкція з управлінським обліком та перехресними взаєморозрахунками та боргами - тоді складніше :) Залучаємо фінансових аналітиків та юристів та разом визначаємося з об'єктом інвестування чи продажу.

3. Оформіть на компанію всі активи, які використовуються або використовуватимуться компанією у бізнесі**1.1. Права Інтелектуальної власності**

Найчастіше «губляться» об'єкти інтелектуальної власності. На початку все часто робиться нашвидкуруч - малюється дизайн, пишеться код, реєструється домен і так далі. У результаті виходить, що правами на бізнес-активи володіє будь-хто, але не компанія.

Засновники часто забувають, що виняткові права на об'єкти інтелектуальної власності виникають завжди на самому початку у їх творців і

поки не буде оформлений спеціальний документ (договір про відчуження виняткового права, договір авторського замовлення, трудовий договір, що передбачає створення службового твору тощо), **Нехай навіть у формі електронного листування**, права належать їм (авторам-творцям), незважаючи на те, що компанія фактично приступить до використання об'єктів інтелектуальної власності (далі - об'єкти ІВ).

Використання ж компанією об'єктів ІВ без оформлення зазначених документів створює ризик стягнення з неї чималої компенсації на користь автора та накладення заборони на використання об'єкта ІВ.

Тому жоден грамотний інвестор не інвестуватиме в проект, поки виняткові права на об'єкти ІВ не будуть передані компанії (принаймні, на пізніших стадіях проекту точно).

На крайній випадок можливе надання компанії ліцензії (права використання об'єктів ІВ), але такий розклад також навряд чи влаштує більшість інвесторів. Тому краще відразу подбати про передачу компанії виключного права на кожен об'єкт ІВ, який використовується або використовуватиметься нею у своїй діяльності.

На які об'єкти ІВ передусім дивляться інвестори:

- ☐ **Товарний знак, торгова марка** - має бути зареєстрований, або перебувати на стадії реєстрації (в середньому розгляд заявки та процес реєстрації триває 1 рік). Товарний знак нерідко буває представлений у вигляді «намальованого» логотипу, тому виняткове право на логотип (художній твір) компанії також необхідно придбати у дизайнера.
- ☐ **Дизайн, програмне забезпечення, текстовий/ аудіо/ відео/ графічний та інший контент** - виняткові права на зазначені об'єкти за договором повинні бути передані компанії від їх авторів. Реєструвати

права на зазначені активи у Роспатенті не обов'язково, достатньо документально оформити передачу компанії виняткових прав.

- ☐ **Домен, та хостинг повинен бути також зареєстрований на компанію.** - нерідко ми бачили що права оформлено на адміна як фізособу або на студію що розробляла.
- ☐ **Корисні моделі, промислові зразки, винаходи-** на них повинні бути отримані патенти, або подано заявки на їх отримання. Звичайно ж, правовласником патентів має виступати компанія.
- ☐ **Бази даних** — ними також поширюється законодавство про інтелектуальної власності. Виключне право на базу даних також має належати компанії.
- ☐ **База даних клієнтів** - особливу увагу приділяють увагу базі клієнтів як покупців так і постачальників, взаємовідносини між ними , які активно співпрацюють а які вже давно не працюють, умови співпраці.
- ☐ **Ноу-хау** - виключне право на секрет виробництва також має належати компанії. Реєструвати ноу-хау у Роспатенті не потрібно.
- ☐ та інше

Так, є ще один важливий нюанс, пов'язаний із закріпленням прав на бізнес-активи за компанією, яка залучає інвестиції — засновники можуть самі помилятися в тому, що виняткові права на об'єкти ІВ належним чином передані компанії, і можуть ввести в оману інвестора. **Тому яким би педантичним не був інвестор, він не завжди може повністю переконатися в «чистоті» прав компанії на об'єкти ІВ, тому для того, щоб хоч якось підстрахувати свої ризики, інвестори беруть від засновників та (або) керівника компанії письмові запевнення (гарантії) того, що компанії належать права (виключні/ліцензійні, права власності/оренди) на всі бізнес-активи, які вона використовує. У разі, якщо зазначені засвідчення (гарантії) виявляться недостовірними, інвестор може розірвати інвестиційну угоду та**

(або) **вимагати відшкодування збитків (виплати неустойки/штрафу).**

1.3. Нерухомість, транспортні засоби

Звичайно, крім об'єктів ІВ у бізнесі можуть використовуватися й інші активи – нерухомість, транспортні засоби, технічні засоби тощо. Про передачу компанії прав на них також не варто забувати.

4. Права та доступи до інформаційних ресурсів та каналів комунікації.

Нагадуємо що в сучасному світі інформаційні канали та ваші підписки в соцмережах то є невід'ємний актив компанії.

Не рідко коли канали складають важливу частину вартості компанії.

Необхідно оформити права корпоративного телефону та корпоративної пошти що зареєстрований на компанії.

Додатково акумулюємо як актив та перевіряємо :

- ☐ **Instagram** аккаунт - зареєстрований за номером телефону та імейлом
- ☐ **FB** аккаунт. Доступ та доступ до рекламного аккаунта
- ☐ **Youtube** канал, та доступ до рекламного аккаунта
- ☐ Доступ до корпоративних серверів та право власності
- ☐ та інші

5. Упорядкуйте всі важливі корпоративні документи

Будь-яка важлива корпоративна процедура та угода повинні обґрунтовувати належним чином оформленим документом.

Це стосується:

- ☐ **протоколів загальних зборів учасників** , у яких обиралися директори компанії, формувався рада директорів (якщо формувався, звісно), розподілялися казначейські частки (частки, що належать компанії), схвалювалися сумнівні (великі, із зацікавленістю тощо.) угоди, змінювався розмір статутного капіталу , Змінювалася пропорційність часток учасників компанії і т.д.;
- ☐ **наказів** на призначенні генерального директора (директорів – якщо їх кілька), головного бухгалтера;
- ☐ **податкових декларацій** (мають бути достовірними та вчасно поданими);
- ☐ **бухгалтерських документів** (мають відображати реальний стан речей у компанії);
- ☐ **первинних документів про прийняття та виплатою компанії грошових сум** , особливо якщо ці суми приймалися та виплачувались у рамках корпоративних процедур (оплати статутного капіталу компанії, виплати дійсної вартості частки учаснику, що вийшов з компанії тощо);
- ☐ **корпоративних договорів** (корпоративні договори, як мінімум, не повинні перешкоджати реалізації майбутньої інвестиційної угоди);
- ☐ **статуту компанії** (статут компанії, як мінімум, не повинен перешкоджати реалізації майбутньої інвестиційної угоди);
- ☐ · і так далі.

6. Усуньте ймовірність виникнення конфліктів у компанії

Висока вірогідність конфліктів у компанії — це стоп-сигнал для багатьох інвесторів.

Висока ймовірність конфлікту може бути обумовлена:

- ☐ наявністю тих самих функцій у різних учасників команди (дублювання ролей);
- ☐ відсутністю належної оплати праці того чи іншого учасника команди;
- ☐ суміщенням ключовим учасником команди діяльності у проекті та високої зайнятості в іншому місці;
- ☐ несправедливим розподілом часток у команді;
- ☐ наявністю у статуті «умов уповільненої дії» — наприклад, високої ймовірності дідлока (нерозв'язної ситуації) при вирішенні того чи іншого важливого питання порядку денного на загальних зборах учасників компанії (відсутністю механізму швидкого вирішення дідлока);
- ☐ наявністю у компанії значного боргу перед тим чи іншим учасником команди;
- ☐ наявність у компанії боргу перед недружнім інвестором;
- ☐ наявністю у команді учасника (учасників) зі слабкою мотивацією (у разі, якщо такий учасник команди володіє часткою у компанії);
- ☐ наявністю у тих чи інших учасників команди нереальних KPI (і тим паче зворотних опціонів у разі невиконання таких KPI);
- ☐ володінням тим чи іншим учасником команди правами на активи, що використовуються в бізнесі;
- ☐ безліччю інших чинників.

Цей розділ статті переважно для психологічних аспектів . Але треба розуміти, що будь-який психологічний фактор рано чи пізно може перерости в юридичний чинник з усіма наслідками, що випливають. Інвестори це дуже добре розуміють, тому й звертають увагу на психологічні моменти.

7. Наведіть показники, відображені в інвестиційній презентації, у відповідність до реальності

Нерідко засновники компаній вказують в інвестиційних презентаціях нереальні дані (показники економічної діяльності компанії), намагаючись завищити інвестиційну привабливість своєї компанії. Це може призвести до того, що інвестор, може вимагати від засновників та (або) від компанії відшкодування збитків, викликаних наданням недостовірної інформації на переговорах, а ще й вимагати розірвання інвестиційної угоди.

На що звернути увагу

1. **Підготуйте облікову систему для перевірки.** Не бухгалтерську а Облікову :) Це перше що можуть запитати при заході в бізнес.
2. **Перевірте рух по банкам та касам на співпадіння з обліковими системами з яких генерується звітність .** Якщо залишок на початок \ сума приходу \ сума витрат \ сума на кінець по всім касам та банкам не співпадають - тоді у вас недосконалий облік і вірити подальшим цифрам буде складно, ждiть детальну перевірку.
3. **Перевірте CashFlow** а особливо рух по статтям витрат які складно пояснити
4. **Сформууйте P&L** - він повинен відповідати наведеним у презентації.
- 5.

8. Перевір свою компанію по відкритих джерелах.

<https://youcontrol.com.ua/> <https://opendatabot.ua/>

9. Дізнайтеся про потенційного інвестора якнайбільше інформації (легальними способами, звичайно)

За допомогою широко відомих нині онлайн-сервісів <https://youcontrol.com.ua/> <https://opendatabot.ua/> можна легко дізнатися, частками в яких компаніях раніше володів потенційний інвестор, у яких судових процесах брав участь, які борги має, чи визнав банкрут і т.д. Така перевірка може значною мірою пролити світло на його попередню активність та сформувати його точний бізнес-портрет.

На жаль, серед «інвесторів» все ще трапляються люди, які своєю пріоритетною метою ставлять захоплення (придбання) якомога більшого корпоративного контролю в компанії та його подальше використання у своїх несумлінних цілях. Звичайно, такий інвестор навряд чи зможе принести компанії щось корисне, навіть забезпечивши її на першому етапі інвестиційною підтримкою.

Тому перед тим, як «вдарити по руках» краще поцікавитись у попередніх проєктів, ким насправді є громадянин «інвестор», як він поведився раніше в рамках тих чи інших корпоративних процедур, допомагав чи заважав він компанії рости і т.д. .

Так, в даний час є способи захисту щодо недобросовісних дій токсичних інвесторів (корпоративні договори, опціони (примусові викупи часток), грамотно прописані статuti, засвідчення та гарантії, неустойки (штрафи), заходи судового захисту тощо). Проте, не всі заходи є швидкими та беззбитковими для проєкту. Тому краще заздалегідь вжити превентивних заходів і не допустити до компанії осіб несумлінних.

Якщо ж попередня перевірка нічого поганого не виявила, краще все одно підстрахуватися та використовувати раніше вказані заходи захисту. Зайвим це точно не буде.

10. Усуньте порушення законодавства та прав третіх осіб, у тому числі підстави для таких порушень

Буває, що діяльність компанії порушує ті чи інші норми законодавства та/або права третіх осіб. Такі порушення можуть бути незначними та обіцяти максимум штраф, але часто така картина складається лише на перший погляд. Навіть найнезначніше порушення може спричинити низку інших, важливіших порушень, і як наслідок - серйозніші санкції.

Такі порушення можуть існувати в області:

- ☐ · захисту прав споживачів;
- ☐ · оподаткування та митних правил;
- ☐ · захисту персональних даних;
- ☐ протидії легалізації та моніторингу руху коштів (фінансового контролю);
- ☐ медицини;
- ☐ трудових та інших соціальних прав працівників;
- ☐ реклами;
- ☐ і так далі.

Будь-яке порушення закону чи прав третіх осіб створює для інвестора додаткові ризики та впливає інвестиційну привабливість (оцінку) компанії. Дуже показово це працює на фондовому ринку, коли навіть незначна на перший погляд новина може сильно знизити ціну акцій тієї чи іншої компанії.

Звичайно, якщо порушення малозначні, то інвестор може ними знехтувати, проте ключове слово тут може. **Так чи інакше, але навіть незначні порушення часто сприймаються інвесторами як недисциплінованість.** І якщо компанія недбало ставиться до своїх обов'язків перед законом та іншими особами, то й інвестор може надалі випробувати це на собі. Звісно, такі ризики нікому не сподобаються. Тому краще заздалегідь попрацювати над тим, щоб постати перед інвестором у бездоганному вигляді.

11. Намагайтеся визначити реальну вартість (оцінку) своєї компанії, не варто її недооцінювати та переоцінювати

Помилка в оцінці компанії може негативно позначитися як на рівні реалізації корпоративного контролю компанії (коли інвестору дають надто велику частку в компанії, а значить, і надто великий рівень корпоративного контролю в потенціалі), так і на рівні залучення наступних інвестицій (коли компанія була дуже оцінена дорого раніше і наступний раунд може не відбутися через відсутність відповідної дельти зростання вартості компанії).

Є висока невизначеність в оцінці компанії, краще використовувати модель конвертованої позики, коли інвестор дає позику компанії і конвертує (переводить) її в частку на етапі наступного раунду інвестицій (при заході в компанію наступного інвестора), коли даних для точної оцінки компанії значно більше її можна зробити з вищим рівнем достовірності. Звичайно, перший інвестор при цьому отримує частку за нижчою оцінкою, тобто з дисконтом, який, як правило, відразу прописується в угоді позики, що конвертується.

