

ПРОДАЖА ПРЕДПРИЯТИЯ

При принятии решения о продаже бизнеса заключение сделки о продаже – лишь часть процесса. Ведь внимания заслуживают и такие факторы, как мотивы продажи, информация, которую надо собрать, стоимость Вашего бизнеса, конфиденциальность, взгляд с точки зрения покупателя, наём профессионалов и изучение предложений. Если у Вас есть служащие, их тоже следует проинформировать о плане продажи предприятия.

ДЛЯ ПРОДАЖИ НУЖЕН ВЕСКИЙ МОТИВ

Потенциальный покупатель нередко интересуется, почему Вы продаёте предприятие. Сообщив ему весомую причину, Вы поможете ему принять осведомлённое решение.

Самые часто встречающиеся мотивы:

- **личные причины:** изменения в личной жизни владельца. Сюда относятся состояние здоровья, семейные обязательства, выход на пенсию или непредвиденные обстоятельства;
- **потребность в персональной наличности:** когда большинство Ваших личных средств вложено в бизнес, перспектива продажи создаёт возможность обращения имущества в наличность и диверсификации вложений;
- **жажда перемен:** многие предприниматели стремятся сбросить давление, вызванное владением бизнесом, и переключиться на другие интересы. Продажа бизнеса обещает смену стиля жизни и новые профессиональные горизонты.
- **высокий риск и личные обязательства:** за время существования фирмы могут накопиться такие пассивы, как налоги, ответственность по рекламациям за продукцию, личная гарантия по долгам фирмы. Продажа бизнеса часто освобождает Вас от этого финансового бремени.

СБОР ИНФОРМАЦИИ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖИ ПРЕДПРИЯТИЯ

При продаже бизнеса может понадобиться целый ряд документов, в частности:

- финансовые отчёты за 3 года
- налоговые декларации за 3 года
- различные сертификаты об урегулировании платежей
- список инвентаря и оборудования
- приблизительная стоимость товарных запасов
- список работников
- список клиентов
- копии арендного договора
- соглашение о франшизе (сообразно ситуации)
- список взятых ссуд с указанием остатка и графиком выплаты
- копии договоров на аренду оборудования
- имена внештатных советников (напр., брокер, юрисконсульт, бухгалтер)

РЕАЛИСТИЧНАЯ ОЦЕНКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Продажные цены на подобные предприятия в Вашей округе дадут представление о том, чего может стоить Ваше.

Определяя цену своему предприятию, важно рассмотреть все его достоинства, как физические, так и нематериальные. Покупатели могут быть готовы заплатить больше за прочно утвердившийся бизнес с такими нематериальными достоинствами, как

- репутация
- доверие клиентов
- Ваши навыки работы с клиентурой
- знания и опыт, накопленные предприятием за годы

КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

Чтобы не выдать информацию, которая сможет использоваться в конкуренции против Вас, финансовую информацию следует давать только серьёзным потенциальным покупателям. Вы можете также предложить потенциальному покупателю соглашение о неразглашении.

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЯ

Подавайте свой бизнес покупателю таким, каким Вы хотели бы видеть его, если бы сами были покупателем. Покупатели должны узнать о прибыльных аспектах Вашего предприятия.

НЕ СТОИТ ЛИ НАНЯТЬ ПРОФЕССИОНАЛА?

В некоторых случаях для помощи с продажей бизнеса может иметь смысл нанять брокера или юриста.

Преимущества услуг брокера таковы:

- Брокер может действовать в качестве Вашего агента и сэкономить Вам время, ведя дела с потенциальными покупателями от Вашего имени.
- Некоторым потенциальным покупателям удобнее вести разговор с профессиональным посредником.
- У брокера, специализирующегося в определённой отрасли, могут быть знакомые, заинтересованные в покупке Вашей фирмы.

Юриста можно нанять для помощи в правовых вопросах – таких, как

- подготовка сводки о Вашем предприятии для потенциальных покупателей
- составление соглашения о купле-продаже
- составление или анализ любых контрактов, которые надо будет подписывать

ПРОЯВЛЯТЬ ТЕРПЕНИЕ И ТЩАТЕЛЬНО ИЗУЧАТЬ КАЖДОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Переговоры о продаже своего бизнеса надо вести не спеша. Изучите сделанные предложения, прежде чем на них соглашаться. Если требуется, сделайте контрпредложение.

РАБОТНИКИ

Работники должны узнать о продаже предприятия от Вас. Независимо от того, сообщите Вы им до продажи или после того, как найден покупатель, некоторые из работников могут решить искать другую работу. Следует считаться с такой возможностью и готовиться к ней, чтобы смягчить последствия, которые это будет иметь для продажи предприятия.