

Если Вы задались целью купить готовый бизнес то, несомненно, интересно, почему же владельцы решаются на продажу бизнеса.

За продолжительное время работы на рынке продажи готового бизнеса мы выявили несколько основных причин (хотя, стоит отметить, что их значительно больше) – это:

- продажа непрофильных активов. Принимается решение о концентрации усилий и финансовых средств на основном бизнесе;
- бизнес не приносит денег, не хватает оборотных средств, нет возможности привлечь инвестиции, кредиты;
- элементарная усталость, потеря интереса;
- переезд на другое место жительства: в другой город, страну.

Какие советы мы хотели Вам дать перед таким ответственным и важным шагом, как покупка бизнеса:

- Внимательно изучите информацию: описание, инвестиционный меморандум, которую представляет специалист (бизнес-брокер, инвестиционный консультант), осуществляющий продажу бизнеса.
- Оговорите необходимый Вам срок для изучения бизнеса и вхождения в него.
- Изучите условия договора аренды офиса, производственного здания, в котором расположен, покупаемый бизнес. Желательно, но необязательно (зависит от типа бизнеса), чтобы договор был долгосрочным: более 3-х лет. Сами понимаете, возникают инвестиционные риски.
- Обязательно проведите инвентаризацию имущества и обязательств самостоятельно, не полагаясь на существующий акт инвентаризации (по правилам бухгалтерского учета акт должен составляться по итогам года).
- Запросите от продавцов справку из налоговой инспекции, которая свидетельствует об отсутствии задолженности по налогам перед бюджетом.
- Выясните, как устроена система управленческого учета, и существует ли она.
- Изучите организационную структуру компании, штатное расписание. Вам необходимо знать, как устроена фирма, как управляется, как специалисты взаимодействуют друг с другом.
- Очень важно, чтобы персонал не знал о том, что их фирма, предприятие продается -

могут начать увольняться, а ведь с кем-то работать! Выясните реакцию сотрудников на смену собственника.

Вот несколько советов, которые мы хотели Вам дать. Желательно, конечно, чтобы Вы обратились к специалистам, профессионально занятым сопровождением сделок по продаже бизнеса, но это уже, как говорится «дело хозяйское»! Желаем Вам удачи!