

Итак, Вы решили купить готовый бизнес, предприятие. Автоматически становится интересно, почему же владельцы решаются на продажу бизнеса.

За продолжительное время работы на рынке продажи готового бизнеса было выявлено несколько причин, как негативных, так и вполне нормальных, являющихся основными (необходимо отметить, что их, несомненно, больше) – это:

- продажа активов, являющихся непрофильными: принимается решение о концентрации усилий и финансовых средств на основном бизнесе, предприятии;
- бизнес не приносит ожидаемых денег,
- не хватает оборотных средств, невозможно найти, заинтересованных инвесторов, взять кредит в банке;
- усталость, утрачен интерес к бизнесу;
- смена места жительства: переезд в другой город, страну;

Какой совет хотелось бы дать Вам перед таким непростым шагом, как покупка бизнеса:

\* Запросите и изучите всю информацию: описание, инвестиционный меморандум, которую представляет специалист (бизнес-брокер, инвестиционный консультант), осуществляющий продажу бизнеса, либо собственник.

\* Оговорите необходимый Вам срок для изучения бизнеса и вхождения в него: время, которое необходимо Вам, для того, чтобы взять «бразды правления» в свои руки (безусловно, этот пункт необходимо отразить в договоре).

\* Для более точного определения стоимости покупаемого бизнеса желательно, и даже необходимо, пригласить профессионального оценщика, т.к. реальная цена, и та, которую желает продавец – это как говорят в Одессе: «Две большие разницы!»

\* Закажите и проведите юридическую экспертизу всей документации продаваемого предприятия.

\* Внимательно прочитайте, изучите договор аренды офиса, производственного здания, в котором расположен, либо связан с этой недвижимостью, покупаемый Вами бизнес. Для спокойствия, лучше иметь на руках долгосрочный договор аренды. (от 3-х лет)  
Зачем Вам ненужный риск?

А вдруг в самый неподходящий момент договор будет расторгнут? Вам это надо?

\* Многие владельцы, либо арендодатели пренебрегают справкой БТИ и сроком действия установленным для неё. Она должна присутствовать и быть годичной давности.

\* Проверьте, и убедитесь в их наличии, все необходимые заключения и лицензии (СЭС,

МЧС и т.д.).

\* Постарайтесь узнать: не предполагается ли снос здания, реконструкция и т.д., все это может входить в градостроительные планы властей, в планы собственников здания, о которых Вам, скорее всего, не сказали.

\* Обязательно проведите инвентаризацию имущества и обязательств, самостоятельно, не обращая внимания на существующий акт инвентаризации (по правилам бухгалтерского учета этот самый акт должен составляться по итогам года).

\* Очень важным и существенным моментом является инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности. Наличие таковых, может (не обязательно, не хочу Вас пугать, но нужно быть осторожным!) свидетельствовать о незаконных финансовых операциях. Вам же не нужны проблемы с налоговой инспекцией, а тем более с уголовным кодексом?

\* Вы вправе запросить справку из налоговой инспекции, свидетельствующую об отсутствии задолженности перед бюджетом.

\* Очень интересно узнать об управленческом учете на предприятии, и существует ли он вообще. Вам необходимо, чтобы Вы эффективно сокращали издержки? Управленческий учет, как раз об этом.

Грамотный руководитель, собственник выстраивает свою собственную систему управленческого учета.

\* А структурирована фирма? Вам необходимо знать, как все устроено, 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 надо работать! Выясните реакцию сотрудников на смену собственника.

Это далеко не всех, что мы хотели посоветовать Вам. Было бы хорошо, если бы Вы обратились к специалистам, профессионалам, занятым сопровождением сделок по продаже бизнеса, ведь покупка бизнеса, как и продажа – это сложнейшая процедура, практически искусство! Брокер, занимающийся продажей бизнеса постоянно, поможет Вам выявить те «подводные камни», которые присутствуют в любом продающемся бизнесе.