

Валерий Жерегеля

# Как продать или купить бизнес: советы бизнес брокера.

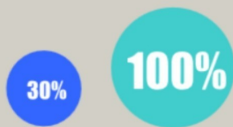
## Покупатели vs. Продавцы на рынке готового бизнеса

Ежемесячно в мире на продажу выставляется более 60 000 объектов бизнеса. Из них реально продается чуть больше, чем 4000 предприятий. Остальные или снимают бизнес с продажи или изменяют условия сделки и пробуют повторно.

Продавцы  
Покупатели



Соотношение успешных сделок



**Валерий Александрович Жерегеля**  
**Как продать или купить**  
**бизнес: советы бизнес брокера**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=30093038](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=30093038)*

*SelfPub; 2018*

**Аннотация**

28 глав полезной информации от бизнес брокера о том, как правильно действовать, если вы все же решили продать или купить готовый бизнес.

# Содержание

Покупка бизнеса	6
Глава 1. Почему нельзя купить классный бизнес?	6
Глава 2. 10 основных причин для покупки бизнеса	10
Глава 3. Две главные задачи, которые нужно решить перед покупкой бизнеса	14
Конец ознакомительного фрагмента.	18

От автора

Свой первый бизнес я продал в далеком для меня 2007 году. Это была маленькая сеть кофейных автоматов в уютном курортном городке у Черного моря. Я тогда был достаточно молодым человеком, который только делал первые шаги в бизнесе. Вендинговая сеть приносила мне небольшой и вполне стабильный доход, но первичный интерес к ее развитию пропал вместе с исчерпанием выгодных мест, где можно было бы поставить новые автоматы.

Ежедневная рутина вытеснила собой интерес к бизнесу, и я понял, что в будущем хотел бы заниматься чем-то другим. Было принято решение оперативно продавать всю сеть, пока она стоит своих денег. За полтора месяца я нашел покупателя и плавно передал ему все управление, получив неплохую для меня на тот период времени сумму.

Мне настолько понравился сам процесс и полученный результат, что другого пути, кроме как стать бизнес брокером уже просто не было). С 2007 по 2010 год я проработал наемным сотрудником в бизнес брокерском агентстве, продвинувшись до позиции директора. С 2011 года ушел в собственный проект BizRating, который до сих пор успешно действует. За этот период с нашей помощью более 400 предприятий сменили владельцев.

За время активной работы в бизнес брокеридже я увидел

несколько важных вещей. Как покупатели, так и продавцы совершают в силу своей неопытности очень много банальных ошибок, которые приводят к печальным последствиям.

Информации о продаже бизнеса в интернете много, но вот полезных книг по данной тематике единицы. Я бы хотел поделиться собственным опытом в покупке-продаже бизнеса, вспомнив свои грабли, свои успехи и неудачи, чтобы другим было легче.

Возможно, вы будете с чем-то не согласны. Это ваше право. Я не истина в последней инстанции и буду просто рад, если мой опыт пригодится кому то из читателей.

# Покупка бизнеса

## Глава 1. Почему нельзя купить классный бизнес?

*Среди части наших сограждан встречается мнение, что хороший бизнес купить нельзя, потому что никто не станет резать курицу, несущую золотые яйца. Так ли это на самом деле?*

Рынок готового бизнеса стабильно растет и развивается. Ежемесячно продаются и покупаются сотни бизнесов, причем если о мелких сделках внутри страны мало что известно, то крупные успешные международные покупки на слуху у многих. Взять хотя бы пример неоднократной покупки и последующей перепродажи Skype, когда всего за несколько лет цена бизнеса выросла с 2 до 8,5 млрд долларов.

Вообще продажа бизнеса чрезвычайно мифологизирована. У неискушенного человека, впервые задумавшегося о покупке бизнеса, может сложиться неверное впечатление о сути того, что он получит за свои деньги. Само словосочетание «готовый бизнес» подразумевает под собой некий законченный продукт, обладающий измеримыми качествами и удовлетворяющий требованиям покупателя.

В нашем случае основными критериями, на которые можно ориентироваться при подборе подходящего бизнеса являются генерируемые денежные потоки и перспективы развития предприятия. В случае удачной покупки гипотетически вы получаете в свои руки стабильный источник прибыли, основную работу по созданию которого уже выполнил предыдущий владелец.

В реальности же дело обстоит несколько иначе. Для того, чтобы бизнес продолжал развиваться и приносил прибыль необходимо прилагать регулярные усилия. И если в большом бизнесе за развитие отвечает наемный ТОП-персонал, то в случае с малым бизнесом эта нагрузка практически на 100 % ложится на плечи владельца.

Именно поэтому в утверждении, что «никто не станет продавать хороший бизнес» есть очень большая доля истины. Действительно, если вы рассчитываете найти и купить абсолютно беспроблемную компанию, которая позволит вам ничего не делать и спокойно получать свою прибыль, то вас неизбежно ждет разочарование. Такие бизнесы не продают. А если вы сами найдете такую компанию, то ее владелец запросит за нее баснословные деньги, которые сделают покупку совершенно нецелесообразной.

Как правило, к решению выйти из бизнеса и выставить свою компанию на продажу, владельца подталкивает целая совокупность причин. Причем в каждом отдельном случае эти причины могут быть разными. Это может быть просто

усталость владельца от данного направления бизнеса или срочные финансовые затруднения на семейном фронте. Или же это может быть связано с невозможностью дальнейшего развития компании, и ее будущей нерентабельностью. Чем серьезнее проблемы, тем дешевле будет стоить бизнес и выше дисконт для потенциального покупателя.

В целом же, если говорить о каких то средних показателях, то действующее малое предприятие без каких-то критичных «подводных камней» продается по цене от 2 до 5 годовых прибылей (до налогообложения). Чем больше сам бизнес и чем больше в нем материальных активов в виде недвижимости или дорогого оборудования – тем ближе будет ценообразование к верхней планке данного диапазона.

Любой действующий бизнес – это в первую очередь система, на которую воздействует совокупность внутренних и внешних факторов. Поэтому рассчитывать, что после покупки бизнеса все останется таким же, как было при предыдущем владельце – несколько наивно. Сотрудники могут не принять нового руководителя, партнеры могут прекратить свое сотрудничество с вашим предприятием, государство может изменить условия ведения бизнеса на законодательном уровне. Эти и многие другие риски очень сложно рассчитать и тем более нивелировать.

Поэтому если вы настроены купить готовый бизнес, то отбросьте в стороны иллюзии того, что удастся найти идеальный классный объект. Ищите недостатки и взвешивайте все

за и против. Узнайте истинную причину, которая побудила старого владельца к продаже компании и примерьте ее на себя. Если для вас данная причина не критична – то есть смысл переходить к обсуждению цены.

К явным плюсам покупки действующего предприятия вместо создания относится возможность экономии времени. Если вы видите, что за компанию просят ее текущую 2-х летнюю прибыль, а по вашим расчетам на развитие аналогичного бизнеса займет у вас немногим больше года – то есть смысл обсуждать покупку. Ведь за будущий год вы уже окупите половину вложений, а в случае создания бизнеса с нуля с вашей стороны будут идти только затраты без гарантий конечного успеха.

Помните, что отлаженных на 100 % бизнесов тоже не бывает. Новый владелец часто может использовать свои подходы и оптимизировать расходы под себя. Это позволяет в сжатые сроки увеличить прибыль и сократить сроки окупаемости инвестиций. А если вам удастся вывести компанию на более высокие уровни прибыльности – то и цена такого бизнеса существенно увеличится. Именно по такому принципу работают многие частные инвестиционные фонды.

Самое главное – это трезвое понимание того, что вы покупаете не готовое решение по обеспечению вашего будущего благосостояния, а всего лишь инструмент. А как этот инструмент будет себя вести в новых руках – зависит уже только от вас самих.

## **Глава 2. 10 основных причин для покупки бизнеса**

*Покупая бизнес, Вы приобретаете его в комплексе с помещениями, оборудованием, обученным персоналом, отлаженными снабженческо-сбытовыми каналами, маркетинговыми наработками и устоявшимся документооборотом.*

Кроме того, не нужно тратить усилия, деньги и время на болезненное вхождение в рынок, которое обычно затягивается на месяцы и даже годы. Таким образом, покупая готовый бизнес, Вы экономите время, что в конечном итоге означает деньги.

### ***10 основных причин покупки готового бизнеса:***

*1. В качестве старта самостоятельной деятельности.* Накопив достаточные финансы и опыт в компании в качестве ее руководителя или ведущего менеджера, люди принимают решение открыть собственное дело. Лучшим решением в этом случае будет приобретение работающего бизнеса. Наличие сформировавшегося положения на рынке, налаженные взаимоотношения с поставщиками и потребителями, готовый штат опытных сотрудников – все это в конечном итоге приведет к значительной экономии времени и денег.

*2. С целью вложения свободных средств.* Имея сегодня стабильный источник дохода, люди понимают, что рано или

поздно он иссякнет. Поэтому есть желание вложить капиталы в собственное дело, где они будут работать и приносить дополнительный доход. В этом случае выгодно приобрести полнофункциональный бизнес, назначив при этом своего руководителя.

*3. Для диверсификации работающего бизнеса.* Владельцы успешно работающего бизнеса рано или поздно начинают искать варианты вложения денег в другие сферы деятельности, чтобы противостоять резким колебаниям рынка или найти новые источники прибылей. Не зная особенностей функционирования неизвестного еще рынка, лучше приобрести работающий бизнес и с помощью дополнительного финансирования и отработанной маркетинговой политики сделать успешный старт в новой сфере деятельности.

*4. Для укрупнения бизнеса и захвата большей доли рынка.* В среде быстрорастущего сектора рынка появляется желание монополизировать большую часть рынка для извлечения дополнительных доходов вследствие появления возможности контролировать цены и управлять сбытовой политикой. Это относится и к освоению новых региональных рынков. Внедрив отработанные управленческие технологии, приобретенные предприятия сходу вписываются в структуру основного бизнеса.

*5. Для избавления от конкурентов.* Для вновь образованных секторов рынка характерна высокая доходность и отсутствие достаточного числа предприятий освоившихся в но-

вом бизнесе. Однако свято место пусто не бывает, и вскоре появляются конкуренты. Для укрупнения доходного бизнеса хозяин скупает вновь появляющихся игроков на перспективном рынке.

*6. Для снижения технологических издержек в производственно-торговой цепочке.* Отлаженный бизнес взаимодействует с целым рядом контрагентов (транспорт и логистика, юридическая и маркетинговая поддержка и пр.). Когда статья расходов, в каком либо направлении достаточно большая, владельцы часто принимают решение поставить в цепочку свою компанию, что увеличит надежность звена и позволит получать дополнительные доходы. Естественно в этом случае выгоднее купить фирму требуемого профиля, с лицензиями, разрешениями и наработанным опытом.

*7. Для устранения фактора сырьевой зависимости.* Если основной бизнес имеет производство, постоянно потребляющее сырье, целесообразно купить если не все предприятие производитель этого сырья, то хотя бы его часть, чтобы не потерять возможность стабильных поставок в пределах квот, отведенных на эту долю.

*8. С целью последующей перепродажи.* Как венчурные и инвестиционные фонды, так и частные инвесторы покупают перспективные предприятия с тем, чтобы, вложив деньги в технологии и современные управленческие решения, спустя некоторое время продать эти предприятия со значительной выгодой. Освободившиеся капиталы снова инвестируются в

перспективные компании и так далее.

*9. Для обеспечения близких родственников самостоятельным бизнесом.* Когда основной бизнес приносит стабильный доход, появляется возможность облагодетельствовать близких родственников. Каждому приобретается частное дело по способностям, что в конечном итоге может быть и полезным, так как работающие родственники более осознанно подходят к вопросу расходования денег.

*10. При вынужденной смене вида деятельности.* Когда успешный бизнес не может более поддерживаться из-за ухудшения здоровья или из-за переезда на новое место жительства, когда нужно извлечь значительную часть капиталов из действующего бизнеса, лучше продать его и приобрести новое дело, соответствующее сложившимся обстоятельствам.

## **Глава 3. Две главные задачи, которые нужно решить перед покупкой бизнеса**

*Покупка готового бизнеса – это важный шаг, на который многие не готовы решиться. В данной главе представлены рекомендации, которые помогут вам минимизировать возможные риски того, что инвестиции в бизнес окажутся неудачными.*

Внимание, это очень важно! Перед тем, как купить бизнес и поставить свою подпись на договоре купли-продажи, покупатель должен быть уверен в том, что смог решить две самые основные задачи, сводящие его будущие риски к минимуму. Поэтому, если даже после нескольких месяцев тяжелых переговоров и проверок, вы не смогли получить для себя четкого ответа на эти два главных вопроса – лучше отказаться от сделки (пусть даже с потерей уже внесенного задатка). Тем самым вы убережете себя от будущих неприятностей.

*Итак, ваша задача № 1 – это выяснить истинную причину продажи бизнеса.*

У многих людей со стороны сложилось ошибочное мнение, что на продажу выставляют только бизнес, который себя изжил или не приносит прибыль. Доля правды в их словах

тоже есть, поскольку среди всего множества предложений, которые можно найти в специализированных магазинах бизнесов или на досках объявлений, больше половины не являются бизнесом в его чистом виде, а скорее представляют собой объекты недвижимости, нереализованные идеи или просто «законсервированные» производства.

В тоже время, на продажу выставляют и предприятия, которые действительно приносят прибыль своему собственнику. БизРейтинг, как одна из крупнейших площадок купли-продажи бизнеса может это утверждать с полной уверенностью, основываясь на собственной статистике. Как правило, в данном случае к продаже приводит не одна, а целый комплекс причин, в результате которых владелец перестает получать удовлетворение от того бизнеса, которым он владеет.

От любого бизнеса можно устать, прибыльность может упасть ниже определенного психологического порога или у владельца появляются гораздо более перспективные проекты на горизонте, требующие начальных капиталовложений. Ваша задача как раз и состоит в том, чтобы поставить себя на место продавца и решить, будет ли этот комплекс причин влиять на вас аналогичным образом. Сделать это можно только после тщательного изучения предполагаемого объекта покупки. Как правильно это сделать мы расскажем в дальнейшем.

***Задача № 2 – это определить настоящую операционную прибыль компании.***

Если уж вы хотите купить готовый бизнес, а не уставной пакет документов, то вам следует получить истинную картину расходов и доходов предприятия, в том числе персонального характера. Это позволит вам рассчитать генерируемую прибыль, с учетом всех add-backs (нерегулярных и неочевидных расходов, в том числе связанных с минимизацией налогообложения). Тем самым вы получите реальный аргумент к снижению цены на переговорах.

При первичном общении с продавцом не нужно поддаваться на добродушные улыбки и сбивчивые, хоть и доброжелательные объяснения. Дело в том, что на нашем рынке у многих возникает соблазн «кинуть» новичка. Оптимальная стратегия, позволяющая этого избежать и заплатить за бизнес реальную цену, а не взятую с потолка – это получение как можно больше первичной информации (желательно в виде инвестиционного меморандума или оценки бизнеса).

Естественно, что бизнес брокер или продавец не даст вам всей подробной информации, не убедившись в серьезности ваших намерений. На практике данный вопрос решается подписанием предварительного договора и внесением небольшого задатка (от 3 до 10 %)

***Как правильно вносить задаток перед покупкой бизнеса.***

Часто покупатели считают, что внесение задатка – это только лишняя головная боль, которая играет на руку только продавцу. Однако это не совсем так. При правильном составлении предварительного договора, покупатель получает в свои руки не только возможность убедиться в том, что он купит хороший бизнес, но и отличный инструмент воздействия на продавца.

*В первую очередь* следует прописать механизм выхода из будущей сделки в случае, если по результатам проверки выяснится, что бизнес не соответствует ранее сделанным заявлениям продавца. При этом в договор можно внести условия, что сделка в таком случае считается сорванной продавцом, а значит, он обязан вам вернуть внесенный задаток в двойном размере.

*Во вторых*, в предварительный договор желательно вписать механизм коррекции стоимости бизнеса в зависимости от результатов проведенной проверки. Так, например, вполне можно зафиксировать в договоре, что в случае, если реальная прибыль окажется меньше на 10 %, чем заявленная – то цена сделки купли-продажи также уменьшится пропорционально.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.