

Продажа готового бизнеса

Стоимость услуги:

Стоимость услуги определяются спецификой проекта.

Последовательность действий продавца и покупателя готового бизнеса.

При подготовке бизнеса к продаже:

- оценка бизнеса (с использованием специальных методик);
- подготовка информации (аналитическая записка; балансовая справка; сводка о долгосрочных контрактах, договорах аренды, правах на торговые марки и т.д.);
- юридический аудит;
- кадровый вопрос (необходимо обеспечить потенциальному покупателю сохранение штата после приобретения компании);
- составить план передачи бизнеса;
- изучить кредитную историю покупателя;
- оформление сделки.

При покупке готового бизнеса:

- подобрать подходящее предложение о продаже бизнеса;
- оценка бизнеса (рентабельность предприятия, уровень его текущих доходов, перспективы капиталовложений, фондоотдача и т.д.);
- юридический аудит;
- изучение истории компании (выяснение сведений о происхождении активов компании, об обременениях имущества, нарушениях в процессе приватизации акций предприятия или ущемлении прав некоторых участников при их смене и т.д.);
- проверка законности текущей деятельности (наличие лицензий, заключений государственных органов, сертификатов, аттестатов, страховых полисов, оформленных прав на товарные знаки, ноу-хау, изобретения и т.д.);
- навести справки обо всем, что потенциально может причинить ущерб бизнесу;
- кадровый вопрос;
- составить план передачи управленческих полномочий;
- оформление сделки (договор должен отражать все индивидуальные особенности объекта сделки, а так же содержать положения страхующие покупателя от непредвиденных рисков, связанных с бывшим владельцем).

Подготовить и пройти все этапы самостоятельно не представляется возможным, хотя бы потому, что оценку бизнеса должна производить независимая организация. Кроме того, возникает множество вопросов, ошибки, в решении которых, несут риски серьезных убытков.

Целесообразнее всего на каждом этапе сделки воспользоваться услугами профильных

специалистов.

Обратитесь к специалистам компании «БИЗНЕС-ЛАЙН». Мы поможем Вам с продажей или приобретением готового бизнеса.

Описание

Продажа готового бизнеса

Продажа готового бизнеса несет в себе множество рисков, как для продавца, так и для покупателя. В странах с развитой экономикой многие риски минимизируются посредством законодательно установленных норм и процессов, связанных с куплей-продажей бизнеса. В России четкой регламентации этого процесса в законодательных актах не прописано, что открывает большое поле для всевозможного рода обманных схем и махинаций.

Продать свой бизнес в соответствии с действующим законодательством можно следующими способами:

- купля-продажа готового бизнеса как предприятия (статья 132 Гражданского кодекса);
- купля-продажа долей (акций) компании;
- создание нового юридического лица и передача ему активов, связанных с покупаемым бизнесом;
- покупка бизнеса в виде приобретения активов и переуступки продавцом прав по договорам.

Выбор варианта требует оценки рисков по каждому из них в разрезе предполагаемого к продаже или покупке предприятия.

Продажа готового бизнеса – это сложный и многогранный процесс. Владельцу необходимо разобраться в массе вопросов и учесть множество факторов. Как показывает практика, охватить все аспекты данного процесса самостоятельно очень сложно и часто требуется помощь квалифицированного специалиста.

Процесс продажи бизнеса может растянуться надолго: все зависит от особенностей предмета торга и от того, как будет действовать предприниматель. Помимо длительного срока сделки, бизнесменов на пути к успеху подстерегает масса проблем, начиная от юридических тонкостей и заканчивая риском быть обманутым.

Одной из важных задач собственника является сохранение информации о предполагаемой продаже в тайне. Утечка этой информации может привести к нежелательным последствиям и в итоге к снижению стоимости активов.

В процессе подготовки предприятия к продаже среди прочих оценочных процедур проводится юридический аудит. То есть специалист, который этим занимается, проверяет наличие и соответствие законодательству таких документов, как учредительные документы, документы на

право ведения бизнеса (разрешения, лицензии), договоры, подтверждающие право собственности, и т.д. Юридический аудит - это важный этап подготовки организации к продаже.

Покупателя, несомненно, заинтересует коммерческая сторона вопроса, то есть какой объем прибыли способен генерировать актив. Чтобы это выяснить, необходимо провести анализ с использованием специальных методик.

www.business-spb.ru