

ПОКУПКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Покупка предприятия может потребовать времени и энергии. Важно провести исследования, с тем чтобы купить правильное предприятие за правильную цену.

ОЦЕНКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Прежде чем решиться на покупку бизнеса вам следует оценить его состояние и потенциал. Для этого надо найти ответы на следующие вопросы:

- В рабочем ли состоянии находятся здание, оборудование и товарные запасы?
- Хорошая ли у предприятия репутация?
- Насколько заметно предприятие? Легко ли до него добираться? Расположено оно в городе или за городом? Если вы окажетесь вдали от поставщиков и клиентов, вам придется считаться с расходами на доставку.
- Создают ли продукты или услуги этого предприятия доход? Растут ли продажи, снижаются или являются неизменными?
- Существуют ли хорошие рабочие отношения с поставщиками и банком, через который предприятие ведет свои дела?

И если сделка кажется неправдоподобно выгодной, вероятно, что-то в ней не то. Так что, будьте начеку!

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ, СКОЛЬКО ПЛАТИТЬ ЗА ПРЕДПРИЯТИЕ

Будучи покупателем, вы должны еще до переговоров знать, сколько на самом деле вы можете себе позволить заплатить. В переговорах о покупке следует быть гибким, но при этом держаться своего бюджета и стоимости предприятия.

Что такое стоимость предприятия?

- Следует узнать стоимость активов, т.е. здания, оборудования и продукции.
- Следует также учесть такие факторы, как финансовые отчеты предприятия, ежегодные отчеты и интеллектуальную собственность (напр., патенты, товарные знаки).

- Ценными активами любого бизнеса являются также репутация, списки клиентов и качество персонала.

Поговорите с клиентами, делающими закупки непосредственно у данного предприятия. Лучше узнать о репутации предприятия до того, как подпишете договор. К ранее рентабельным предприятиям лучше относятся банки.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ СООБРАЖЕНИЯ

- Прежде чем обязуетесь совершить покупку, не пожалейте времени на проверку всей полученной информации.
- Приобретайте предприятие, чью отрасль вы хорошо знаете и продукцию и услуги которого вам будет удобно продавать.
- При покупке ориентируйтесь на отдачу с вложений, а не на цену.
- Не тратьте все наличные средства на покупку.
- До покупки изучите поставщиков, клиентов и репутацию предприятия.