

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ТЕОРИЯ, ПРОЦЕСС И ПРАКТИКА

Покупка готового венчурного предприятия

Глава 2. Запуск венчурного бизнеса





Существует три основных способа начать бизнес: создание нового венчурного предприятия, покупка готового бизнеса и получение франшизы. Потенциальный бизнесмен вместо того, чтобы начать новое дело, может приобрести готовый бизнес. Хотя этот способ является удачей для бизнеса, необходимо учесть разные факторы. Из-за того, что приобретение готового бизнеса является сложным, приходится прибегать к помощи специалистов.

В этой теме рассмотрены первые шаги, в том числе личные предпочтения бизнесмена, возможности и оценка выбранного венчурного бизнеса, а также часто повторяющиеся вопросы.

Личные предпочтения

С учетом факторов, относящихся к личности бизнесмена, появляются ограничения в выборе венчурного предприятия. Его прошлая жизнь, навыки, способности, интересы и опыт – это основные факторы, влияющие на то, какой бизнес он приобретает. Вместе с этим, личные предпочтения в зависимости от места расположения и объема бизнеса влияют на процесс выбора предприятия. Если предприниматель хочет, чтобы бизнес был всегда на юге или западе, первым делом он должен начать поиск с этих мест.

Возможности

В процессе поиска предполагаемого предприятия посредством различных источников информации бизнесмен должен исследовать доступные возможности:

Бизнес-брокеры. Специалисты сферы бизнес возможностей всегда укажут путь и окажут помощь в приобретении предприятия. Однако покупатель должен знать о репутации, услугах и связях брокера. Вместе с этим, брокер должен помнить о том, что он является представителем покупателя и за свои услуги получит комиссионное вознаграждение.

Объявления в газетах. Объявления «Бизнес-возможности» классифицируется как отдельный источник. В связи с тем, что объявления публикуются на одной странице и не могут быть на второй, необходимо проверить все разделы на всех страницах.

Источники торговой информации. В них может быть информация о поставщиках, дистрибьюторах, производителей, о продаже бизнеса в торговых изданиях, ассоциациях и торговых школах.

Профессиональные источники информации. Обычно информацию о продаже бизнеса предоставляют менеджеры-консультанты, адвокаты, бухгалтера.

Преимущества приобретения венчурного предприятия

Есть определенные преимущества покупки стабильного венчурного предприятия, в том числе из них наиболее важные три:

1. Успешно действовавшее в прошлом предприятие, сможет и в будущем успешно функционировать.
2. Не будет расходов на время и усилия для открытия нового венчура.
3. Иногда есть возможность приобрести по выгодной цене действующее предприятие.

Уменьшение риска за будущее партнерство. Есть два больших риска при открытии нового бизнеса: не нахождение рынка для продажи товаров и оказания услуг и невозможность контроля затрат производства. В случае таких угроз новый бизнес обречен на банкротство.

Однако покупка готового бизнеса уменьшает риски. Устойчивый бизнес доказал способность к привлечению клиентов, управлению затратами и зарабатыванию. Вместе с тем,



новые фирмы не рассматривают множество проблем. Например: «Где должна располагаться компания?», «Как нужно подавать рекламу?», «Какой вид производства или товара выгоден?», «Как производится расчет каждого квартала?», «Каких клиентов привлекает этот бизнес?», «Какую стратегию оценивания использует фирма?». Раньше мы давали ответ на эти вопросы. Таким образом, новый бизнесмен вместе с покупкой бизнеса, приобретает также определенный объем работы. Конечно, очень важно проверить, есть ли в работе скрытые проблемы. Однако, несмотря на эти проблемы, покупка стабильного и успешного бизнеса – выгодная инвестиция.

Сокращение затрат времени и усилий. Вопросы, касающиеся товаров, необходимых для бизнеса, оборудования, сотрудников на действующем предприятии, решены уже давно. В большинстве случаев владелец бизнеса тратит на это много времени. Они сосредоточены на исправлении ошибок для того, чтобы сделать бизнес более эффективным. С целью подбора правильного персонала они сделали выбор среди сотрудников. Обычно при покупке предприятия все сотрудники остаются на своих местах, кроме высшего руководства. Если новое руководство будет справедливым к сотрудникам, то не возникнет проблем с наймом нового персонала, размещением и их обучением.

Несомненно, бывшие владельцы бизнеса установили отношения с поставщиками, банкирами и другими представителями бизнеса. Эти люди могут помочь новым владельцам бизнеса. Поставщики товаров знают, какие товары будут нужны, в какое время потребуются пополнить их запасы. Банкиры также могут оказать помощь в предоставлении сведений об организациях, с которыми придется работать новым владельцам бизнеса. Они знают об объеме необходимого для бизнеса капитала и могут кредитовать их, как и прежних владельцев. Есть также большая помощь от бухгалтеров, юристов и других консультантов, которые оказывают услуги такого рода фирмам. На самом деле, у новых владельцев могут быть свои бухгалтера, юристы, но при необходимости они могут рассчитывать на специалистов, которые работали с фирмой ранее.

Эффективная цена. В некоторых случаях возникает возможность приобрести действующее предприятие по очень выгодной цене. Владелец бизнеса может уйти на пенсию или по состоянию здоровья продать свой бизнес в срочном порядке. Либо по другим чрезвычайным обстоятельствам владелец вынужден продать своё дело или появляется возможность открыть в новом месте и получать большую прибыль, в связи с этим продает свое дело по заниженной цене.

Фактически, когда человек хочет приобрести готовый и успешный бизнес, он может столкнуться со следующими преимуществами. Редко случается так, что бизнес продается по очень низкой цене. Владельцы бизнеса, благодаря предпринимательской жилке, отлично знают, как договариваться с людьми и рыночную стоимость бизнеса. Такие люди редко продают свой бизнес ниже рыночной цены. Поэтому потенциальный бизнесмен знает о невыгодных инвестициях, сторонится совершения таких покупок, отказывается от сомнительных сделок. Самый правильный путь избежать ошибок – оценить логично ситуацию.

Оценка выбранного предприятия

Бизнесмен с учетом своих интересов, после исследования источников информации, рассматривает специальные факторы, влияющие на продажу бизнеса:

Деловая среда. Исследование бизнес-среды необходимо для определения потенциала и мощности предприятия в этой среде.

Прибыль, объем продаж и удельный вес операционных расходов. Возможность получения прибыли предприятием – основной фактор, определяющий его эффективность и разумную цену. Чтобы рассчитать потенциальную прибыль предприятия, покупатель должен учитывать прошлогоднюю прибыль, объем продаж и удельный вес операционных затрат, а также прибыль и объем продаж на будущий год.

Бизнес-активы. Должны оцениваться материальные (физические) и нематериальные активы (репутация).



Оцениваемые активы:

- Товары (качество, условия продажи).
- Мебель, оборудование, инструменты (стоимость, состояние, аренда).
- Дебиторская задолженность (дебиторская и кредиторская задолженности, вычеты будущих периодов).
 - Товарные знаки, патенты, авторские свидетельства, наименование бизнеса (цена, роль в получении дохода, уровень конкурентного преимущества).
 - Оценка Goodwill (репутация, постоянные клиенты, доверие имени).

Покупка действующего венчурного предприятия спасает от множества проблем. Например, предыдущие владельцы решили все вопросы по стартапу. Вместе с тем, продавец должен иметь сервисную книгу, в которой прописано, какие виды товара продавать, как определять цену, а также другие вопросы. Например, о том, что бизнес был успешен благодаря личным качествам владельца/или менеджеров бизнеса, или был определен пик продажи товара на рынке, либо за компанию была заплачена большая цена.

Основные вопросы:

Почему бизнес продаётся? Один из первых вопросов, который возникает, это – «Почему бизнесмен продает свое дело?» В большинстве случаев причина для потенциальных клиентов и настоящая причина бывает разной. Обычные ответы бывают такого рода: «Планирую уйти на пенсию», «Я доказал, что успешен в данном бизнесе, хочу перевестись в другую сферу, увидеть новые горизонты» или «Хочу переехать в другой город и открыть бизнес с братом».

Каждый из этих доводов может быть правдой, и если удастся это доказать, покупатель поймет, что это дело стоит купить. Однако очень трудно доказать подобные доводы личного характера, поэтому необходимо разузнать от окружающих, собрать информацию, касающуюся бизнеса.

Были ли трудности у бизнесмена с поставщиками? Нужно ли обновлять договор аренды, или владелец здания хочет поднять цену в три раза? Самое худшее – возможно, здание хотят снести? Причина переезда в другое место может быть связана с конкуренцией в этом регионе. Либо рядом открывается крупный торговый центр? Вышло ли новое постановление акима города, запрещающее 25%-ную продажу в воскресенье?

С финансовой точки зрения, чем займется владелец после продажи бизнеса? Планирует ли продавец остаться в этом городе? Какие есть возможности трудоустройства? Самый большой риск для нового владельца бизнеса – возможно, старый владелец откроет такое же дело в ближайшем районе, воспользуется возможностью привлечь клиентов. Во избежание таких случаев, нужно ввести в договор купли-продажи параграф о том, чтобы бывший владелец в ближайшие 5 лет не открыл бизнес в ближайшем районе. Это называется законным ограничением торговли – обязанность или договор не становится конкурентом. Благодаря такому договору новый владелец бизнеса может оставить себе клиентов.

Каково сегодняшнее физическое состояние бизнеса? Несмотря на запрашиваемую объективную стоимость, очень важно исследовать физическое состояние активов. Является ли здание частной собственностью бизнеса? Если здание принадлежит им, то какие ремонтные работы необходимо провести? Если здание взято в аренду, нужны ли ремонтные работы для дальнейшего функционирования?

При исследовании физического состояния бизнеса задается главный вопрос – «сколько средств понадобится, если заказать новое?».

Сколько товарного запаса указал руководитель предприятия в книжке? Эти товары пригодны для продажи, либо их срок годности истек? Это можно выяснить путем проверки.

Каково состояние других активов компании? Во многих предприятиях кроме товарных и физических объектов бывают также и другие активы. Основные вопросы, которые задают относительно таких активов: «Они все еще находятся в эксплуатации или должны быть заменены современными технологиями? Другими словами, не устарели ли они?».



В большинстве случаев без внимания остаются следующие активы – книги регистрации фирмы. Если регистрационные книги фирмы были правильно заполнены, то можно узнать, кто берет кредит, кто не рискует брать кредит. Эти сведения помогают владельцу следить за оборотом товаров, что является основой для того, чтобы знать, мало или недостаточно товаров.

Остаются без должного внимания активы – предыдущие соглашения. Например, какой договор аренды существует у владельца здания?

Наконец, покупатель должен обратить внимание на нематериальные активы – гудвилл. Гудвилл – это показатель, отражающий состояние и стоимость компании, помимо бумажной информации. Стоимость репутации компании очень высока.

Сколько сотрудников останется на рабочих местах? Если большинство опытных сотрудников откажется остаться работать с новыми владельцами, то им придется нелегко при оказании услуг клиентам. Поэтому владелец должен спросить себя: «Если некоторые сотрудники уйдут с работы, достаточно ли остановить оказание какой-либо услуги клиентам?». Особенно, необходимо подумать об особо важных людях, которые хотят уйти.

Самый правильный путь оставить опытных специалистов – заранее продумать чувство безопасности и уверенности этих людей. Покупатель должен заранее переговорить со всеми специалистами компании и решить, кого оставить и кого не стоит задерживать на работе.

С какими видами конкуренции встречается бизнес? Несмотря на то, какой оригинальный вид товара будет производить предприятие и оказывать услуги, количество покупателей и финансы, которые они могут потратить, ограничено. Таким образом, с увеличением конкурентов в бизнесе уменьшается возможность получения большой прибыли. С увеличением числа конкурентов увеличиваются также затраты для борьбы с ними. Приходится тратить больше средств на рекламу. При столкновении с ценовой конкуренцией общий доход снижается.

Каково финансовое состояние фирмы? Потенциальному покупателю, возможно, придется нанять бухгалтера, чтобы разобраться в бухгалтерских книгах компании. Получение таких сведений играет огромную роль при оценке финансового состояния фирмы. Самый главный вопрос при рассмотрении – это прибыль компании. Занимается ли предприятие чем-то иным, кроме официально заявленной деятельности? Если это так, как покупатель может решить эту проблему?

Сравнивая бухгалтерскую информацию с внешними финансовыми сведениями, можно выяснить, насколько хорош этот бизнес.

Переговоры по сделке

Потенциальный покупатель должен обсудить окончательный компромисс. Однако процесс переговоров включает в себя ряд факторов. Необходимо рассмотреть четыре важных элемента: информацию, время, давление и альтернативу.

Самый важный элемент в процессе переговоров – информация. Работа компании, описание его конкурентоспособности, рыночные условия и точные ответы на поставленные ранее вопросы – важные компоненты при установлении бизнес-потенциала. Без достоверной информации покупка фирмы может дорого стоить. Продавец никогда не может быть источником информации, и ему не следует доверять. Однако продавец не может исказить какую-либо информацию, но постарается показать состояние бизнеса с выгодной стороны. Поэтому покупатель по возможности должен охватить больше источников информации.

Время – также очень важный компонент. Если продавец уже купил другой бизнес, покупатель является единственным клиентом, то есть ли какие-либо скидки для покупателя? Если у продавца есть время, он выходит на пенсию или покупатель вынужден в ближайшее время влить инвестиции в новое дело, то продавец окажется в неудобном положении. Словом, по сравнению с противоположной стороной, наличие достаточного времени может оказаться полезным.

Давление других тоже оказывает влияние на процесс переговоров. Если компания принадлежит нескольким партнерам, тогда лицо, продающее компанию, не является независимым. Если один из владельцев собственности заинтересован в данном предложении,



тогда для проведения переговоров или для получения большой суммы денег, необходимо принять решение. Это вызывает трудности в процессе переговоров.

Наконец, альтернативный выбор, который есть у каждой стороны, также является важным фактором. Другая сторона заинтересована в быстром проведении переговоров.

Дополнительные примечания, на которые необходимо обратить внимание при покупке бизнеса:

1. Попросите продавца сохранить меньшую долю в компании или попросите определить стоимость продажи в течение от 3 до 5 лет функционирования бизнеса и позаботиться о будущей коммерческой деятельности.

2. Покупатель должен быть осторожен от устных обязательств.

3. Чтобы выяснить платежеспособность, необходимо потратить время, чтобы ознакомиться с бухгалтерскими книгами фирмы, выяснить финансовое состояние.

4. Конечно, исследование должно проводиться не только с покупателем, но и с поставщиками, потребителями, конкурентами и персоналом.