

Инвестиции в частный бизнес: рынок купли-продажи предприятий негосударственной формы собственности.



□ **Эбер Юрий Маркович,**
руководитель проекта
«**Ваша фирма.ВУ**»

□ 220000, г. Минск, ул. Золотая
Горка, 10

□ **Тел./факс** (+375 29)
191-91-89, (+375 017)
233-96-06

□ **e-mail:**
info@info@vashafirmainfo@vashafirma.info@vashafirma.binfo@vashafirma.by

□ **сайт:**

www.vashafirma.by



Проект «Ваша фирма.ВУ» является лидером на белорусском рынке покупки-продажи действующих предприятий негосударственной формы собственности.

Мы помогаем подготовить действующий бизнес к максимально эффективной продаже.

Мы помогаем инвесторам в подборе наиболее интересных действующих предприятий, приобретение и поглощение которых позволят вложить денежные средства в прибыльный и надежный бизнес.

Мы помогаем минимизировать коммерческие риски как Покупателя, так и Продавца в процессе сделки покупки-продажи действующих предприятий.

Наша работа заключается в предоставлении полной информации на рынке продажи готового бизнеса. Мы занимается анализом ситуации в этом сегменте экономики Республики Беларусь.

2010 год: Рынок продаж готового бизнеса негосударственной формы собственности

Количество выставленных в 2010 году в открытую продажу предприятий возросло в 3,2 раза.

Рынок предложений с сентября по 2010 года увеличивался на 15 процентов в месяц!

Отношение количества продавцов к покупателям составило в среднем за год 15 : 1

В открытой продаже заявлено предприятий на сумму 122,4 млн. доллара США

Средняя стоимость продаваемого предприятия составляет более 200 тыс. долларов



Что сегодня в продаже:

- **Автомастерские, автосалоны, СТО, автомойки** в количестве 61-го предприятия на сумму 8,3 млн долларов..
- **Аптеки, стоматологии, медицинские центры** в количестве 26 предприятий на сумму 900 тыс. долларов.
- **Магазины, павильоны, торговые площади, складские помещения** в количестве 109 предприятий (в 2009 году было 31) на сумму 11,5 млн долларов.
- **Предприятия сферы услуг** в количестве 117 предприятий (в 2009 году – 28) на сумму 23 млн. долл. (в 2009 году - 1,5 млн. долларов).
- **Производства, заводы** в количестве 90 предприятий на сумму 32,7 млн. долларов.
- **Рестораны, кафе, бары, клубы** в количестве 63 заведений на сумму 11,7 млн долларов.
- **Салоны красоты, парикмахерские, солярии** в количестве 76 предприятий на сумму 4,2 млн. долларов.
- **Строительство** в количестве 19 предприятий.
- Транспортные компании представлены на рынке предложений 9 предприятиями, туристические агентства – 10, сельское хозяйство -2.

Кто на новенького?

- Приобретением бизнеса в Беларуси интересовались представители 64 стран.
- Доля Российской Федерации составляет 55,9 %,
- Украины – 6,9 %,
- США – 5,3 %,
- Казахстана – 2,5 %.
- Практически не интересуются приобретением бизнеса в Беларуси граждане Польши и Литвы: их доля составила примерно 0,7%.



Рынок покупки-продажи действующих предприятий в нашей стране очень слабо развит. Он отличается бессистемным и неквалифицированным подходом продавцов к продаже своих предприятий, неподготовленностью покупателей к инвестированию. Совершенно отсутствует система страхования сделок по приобретению бизнеса. Банковский сектор экономики не желает идти на встречу приобретателям действующих предприятий.

Причины продажи бизнеса:



1. Отсутствие физической возможности вести бизнес.

- летальный исход владельца,
- состояние здоровья,
- изменение места жительства,
- потеря оборудования или прав аренды,
- достижение пенсионного возраста.

Причины продажи бизнеса:

- **2. Финансовое банкротство.**
 - снижение прибыльности бизнеса,
 - невозможность выполнения кредиторских обязательств,
 - невозможность возврата дебиторской задолженности,
 - отсутствие рынка сбыта услуг или продукции,
 - бизнес можно сохранить только при условии дополнительных инвестиций, которые невозможно привлечь.



Причины продажи бизнеса:

- **3. Разногласия между учредителями.**
 - трудности в принятии общего решения,
 - бракоразводный процесс,
 - отказ учредителя от пополнения оборотных средств, что отрицательно влияет на поддержку финансового состояния или развития предприятия.
 - разногласия по размеру выплаты дивидендов.



Причины продажи бизнеса:

- **4. Конкуренция на рынке**
 - количество производителей продукции или оказывающих услуги значительно превышает потребности рынка,
 - себестоимость затрат привела к неконкурентной стоимости,
 - приход нового амбициозного игрока, обладающего значительными финансовыми средствами.



Причины продажи бизнеса:



- **5. Продажа бизнеса специально созданного для дальнейшей продажи.**
- **6. Потеря интереса к бизнесу.**
- **7. Потребность в инвестициях в более выгодный проект.**

Что же все-таки предстоит продать?



Действующее предприятие (бизнес) – комплекс активов, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.

Объектом продажи являются активы.

1. Материальные активы:

- станки и инструменты,
- здания и сооружения,
- материально-производственные запасы,
- эффективные затраты на рекламу.

2. Нематериальные активы:

- лицензии и сертификаты,
- зарегистрированный товарный знак,
- кадры,
- договора на реализацию,
- договора на поставку сырья и материалов, комплектующих,
- стоимость права аренды,

кредитная история

Продавец бизнеса любой формы собственности, прежде чем выставляться на продажу должен составить инвестиционный меморандум, цель которого - показать потенциальному покупателю (инвестору) рыночную стоимость продаваемого предприятия, его активы и перспективы развития предприятия (бизнеса).



- Резюме
- Описание рынка представленного бизнеса
- Структура предприятия
- Управление и штат
- Активы
 - Оборудование и имущество офиса
 - Оборудование и имущество производства
 - Нематериальные активы
- Месторасположение, площади, принадлежность (собственность или аренда)
- Продукция или вид услуг
- Описание производства
- Сбыт
- Снабжение
- PR Реклама и Маркетинг
- Перспективы развития
- Конкурентные преимущества
- Финансовые результаты деятельности
- Оценка стоимости бизнеса

Что необходимо знать продавцу



Бизнес – действующее предприятие, это все же не столько активы, дающие возможность осуществлять предпринимательскую деятельность, сколько деятельность, приносящая доход, прибыль.

1. Бизнес имеет стоимость, когда он интересен для будущего владельца.
2. Наиболее привлекателен бизнес, когда его стоимость не больше стоимости бизнеса с равной доходностью.
3. Полезность бизнеса определяется ожидаемыми выгодами от владения им.
4. Соответствие размеров предприятия сегодняшним потребностям рынка. Востребованность бизнеса.
5. Уровень конкуренции в данной отрасли в настоящее время и в будущем.
6. Стоимость активов.

При продаже непременно и главным условием является занятие позиции потенциального покупателя



- Только в этом состоянии можно прочувствовать интересы покупателя и правильно позиционировать действующий, продаваемый Вами бизнес.
- Информационный пакет должен убедить в прозрачности, ликвидности, чистоте, привлекательности вашего бизнеса.



ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫЙ ПОКУПАТЕЛЮ:



- Первое – меморандум.
- Второе – оценка.
- Третье – учредительные документы.
- Четвертое – копии специальных разрешений (лицензий).
- Пятое – документы бухгалтерии.
- Шестое – документы, предоставляемые непосредственно перед началом процесса продажи.

Схема самого процесса купли - продажи бизнеса включает в себя следующие этапы:



- 1. Определение суммы залога или предоплаты.
- 2. Договор залога или предоплаты.
- 3. Предоплата (примерно 20% от сделки)
- 4. Назначение нового директора (если он меняется, а, как правило, это всегда происходит) возможно, главного бухгалтера. Цель – контроль над активами предприятия, подготовка приема-передачи дел.
- 5. Купля-продажа долей общества (обычно на этом этапе производится полный и окончательный расчет).
- 6. Изменения в уставе, регистрация нового устава.
- 7. Государственная регистрация произведенной сделки (сделок). Внесение изменений в учредительные документы.

Оформления сделки купли-прода бизнеса.



Для оформления сделки потребуется предоставить ряд документов:

Со стороны продавца:

1. копию устава со всеми изменениями и дополнениями;
2. копию учредительного договора со всеми изменениями и дополнениями;
3. копию свидетельства о регистрации;
4. копии паспортов всех участников – физических лиц;
5. копии учредительных документов (устава, учредительного договора) и свидетельства о государственной регистрации участников – юридических лиц;
6. копию паспорта директора или доверенность на иное лицо, действующее от имени участника – юридического лица;
7. выписку из Единого государственного реестра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей – для юридических лиц нерезидентов Республики Беларусь, легализованную в установленном порядке;
8. копии паспортов супругов участников, которые продают свои доли.

Особенности покупки и продажи унитарных предприятий (УП)

- 1. Унитарные предприятия** рассматриваются законодательством РБ как **недвижимое имущество**. Для продажи унитарного предприятия необходимо вначале **зарегистрировать его как имущественный комплекс**, потом совершить сделку по продаже имущественного комплекса, и только после этого внести изменения в устав предприятия.
- 2. Преобразование Унитарного предприятия** в общество (ООО, ОДО, ЗАО), затем продажа долей в нем





- **Эбер Юрий Маркович,**
руководитель проекта
«Ваша фирма.ВУ»
- 220000, г. Минск, ул. Золотая Горка, 10
- Тел./факс (+375 29)
191-91-89, (+375 017)
233-96-06
- e-mail:
infoinfo@info@vashafirmainfo@vashafirma.info@vashafirma.binfo@vashafirma.by