

Одна из активно развивающихся тенденций в сфере коммерческой - это продажа готового бизнеса

На рынке большинство предложений готового бизнеса представлены под обривиатурой "ППА" т.е. переуступка права аренды.

Определение ППА

Сразу внесем ясность. Юридически переуступка права аренды (ППА) не подразумевает передачу прав на бизнес, т.е юридическое лицо, клиентскую базу и т.п., а только лишь переуступку одним лицом своего права аренды недвижимости другому лицу. Однако в силу того что продажа бизнеса в большинстве случаев подразумевает в том числе переуступку права аренды на помещение, в котором осуществляется такой бизнес, под термином "ППА" зачастую подразумевают продажу предприятия в целом.

На рынке сегодня ППА приобретает все большую популярность, растет и число предложений. Это обусловлено желанием бизнесменов с помощью продажи бизнеса в короткие сроки окупить свои затраты на бизнес от которого они по тем или иным причинам решили избавиться.

Описание процесса продажи бизнеса.

Когда собственник бизнеса решает продать свое предприятие, ему прежде всего нужно определиться какой способ продажи ему подходит.

Основные способы продажи бизнеса:

- Продажа фирмы (ООО, ОАО, ЗАО и др.) путем смены учредителей, а в случае с

акционерным обществом - продажи акций новому владельцу

- Договор продажи доли (долей)

- Договор продажи предприятия

- Договор продажи оборудования

- Прочие соглашения (в том числе "джентельменские" соглашения, расписки и т.п.)

Чаще всего выбирается наиболее простой и эффективный способ, а именно продажа бизнеса путем смены учредителей. Т.е. несложный процесс, при котором по заявлениям в налоговые органы одни учредители (продавцы) выходят из состава продаваемой организации, а другие (покупатели) заходят в ее состав. Именно этот способ вы должны рекомендовать продавцам в случае, когда они не определились как они будут продавать свое предприятие. Смена учредителей подразумевает тот факт что само юридическое лицо с его названием и со всеми его правами (в т.ч. собственно право аренды на помещение и другие права) переходит к новым владельцам. В случае же когда бизнес принадлежит ИП (индивидуальному предпринимателю) или учредители ООО не хотят продавать свое юридическое лицо вместе с предприятием, потребуются другие способы продажи.

Зачастую продажа бизнеса осуществляется путем составления т.н. "джентельменского" договора, когда допустим просто составляется список оборудования и стороны "ударяют по рукам" и передают деньги. Этот способ юридически не корректен, однако пользуется широкой популярностью при продаже не крупных и несложных по своему составу активов предприятий.

Активы и ценообразование в ППА

На сегодняшний день у собственников предприятия чаще всего до боли простая логика при формировании стоимости продажи своего бизнеса: "Сколько там я вложил в ремонт" плюс "А сколько я вложил духовных сюда сил" плюс "Какой же у меня крутой бизнес" и плюс еще миллион-другой. Конечно же это мягко говоря не корректный расчет и при таком способе расчета им едва ли удастся найти покупателя. И здесь нужен профессиональный подход, ведь в финансах правит математика.

Поэтому мы разработали эффективную формулу для расчета стоимости бизнеса, состоящую из сложения следующих показателей:

$$P \times 8 + MA + NM + PPA - N$$

Где :

P - прибыль получаемая предприятием в месяц (при ее наличии), умноженная на 8 месяцев, однако в случае долгосрочного договора (например на 3, 5 или более лет) количество месяцев может увеличиваться до 18, (в зависимости от степени ликвидности бизнеса) т.к. возрастают гарантии по договору аренды и уменьшаются риски.

MA - Материальные активы: Оборудование, материалы, товар, мебель, инструмент и т.п.

NA - Нематериальные активы: Клиентская база, лицензии и сертификаты, рекламные возможности, сайт, какие либо права и т.п.

PPA - Стоимость прав аренды как отдельного актива. Чем ниже аренда, выше привилегии и срок договора аренды помещения, а так же чем выгоднее местоположение объекта, тем выше стоимость права аренды как такового .

N - Недостатки бизнеса. Например: высокая дальнейшая арендная плата, не проходное месторасположение, краткосрочный договор аренды, низкая прибыль, отсутствие персонала, неисправное оборудование и т.п.

Общие плюсы (преимущества, например наработанное торговое место, длительный срок существования бизнеса, аренда без последнего месяца, высокая прибыль и прочие преимущества и гарантии) подчеркивают его преимущества а так же в своей степени затрудняют процесс торга. Преимущества и плюсы бизнеса увеличивают его привлекательность, а минусы в свою очередь уменьшают или по крайней мере выявляют предмет для торга.

*** Стоимость бизнеса может увеличиваться в зависимости от наличия существенных преимуществ**

Так же стоит учитывать общий фон факторов и характеристик продаваемого предприятия, указанных в документе ["Характеристики ППА"](#)