

УДК 334.0
ББК 65.290

Новицкий М., Мельников А., Кузнецова М.

Н73 Старт в бизнесе. Купить готовый бизнес или открыть по франшизе?. — СПб.: Издательско-Торговый Дом «Скифия», 2017. — 212 с.

Мы написали книгу для начинающего инвестора и предпринимателя без опыта приобретения бизнеса или франшизы. Рынок купли-продажи малого и среднего бизнеса в России – непростая и непрозрачная среда, 6 из 10 продавцов бизнеса в той или иной мере злоупотребляют доверием покупателя, агентская проблема и заинтересованность посредников в сделке только усугубляет проблематику. Что касается франшиз – отсутствие критериев выбора успешной франшизы, обилие некачественных предложений на рынке, непонимание юридических и финансовых рисков провоцирует негативный шлейф на крайне быстрорастущем рынке.

Кто продает благонадежный бизнес? Какие ключевые риски ждут покупателя? Как их купировать и минимизировать? Где искать объекты бизнеса и как их проверять? Как выбрать профессионального посредника на рынке? Как выбрать нишу и франшизу, которая будет приносить вам радость и доход? Секрет успешных переговоров с собственником франшизы (франчайзером). С какими операционными, финансовыми и юридическими рисками вы столкнетесь при покупке франшизы и как их нивелировать? Пути капитализации и выходы из франчайзинговой сети.

Мы подготовили ответы на эти и множество других вопросов по готовому бизнесу и франшизам. Пусть эта книга станет отправной точкой в исследовании рынка, подскажет в каком направлении надо копать.

ISBN 978-5-00025-121-8

© Новицкий М., 2017
© Мельников А., 2017
© Кузнецова М., 2017
© Издательство «Скифия», 2017

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Содержание

Введение

Глава 1.

Можно ли купить прибыльный бизнес

- 1.1. Причины покупки
готового бизнеса 4
- 1.2. Причины продажи
прибыльного бизнеса 7
- 1.3. Сравнение франшизы
и готового бизнеса 11
- 1.4. Может ли убыточный
бизнес стать прибыльным..... 16

Глава 2.

Основные риски при покупке бизнеса

- 2.1. Мифы о продаже
готового бизнеса 19
- 2.2. Обман или некачественная
проверка бизнеса 21
- 2.3. Риск, связанный
с разрешительной
документацией..... 24

- 2.4. Потеря
клиентской базы..... 27
- 2.5. Утечка кадров..... 29
- 2.6. Угроза отрасли 31
- 2.7. Риск, связанный
с площадями
или основными
средствами..... 33
- 2.8. Риск, связанный
с управлением..... 35

Глава 3.

Преимущества покупки готового бизнеса

- 3.1. Причины покупки
готового бизнеса 37
- 3.2. Нарботанная
клиентская база..... 39
- 3.3. Готовый обученный
персонал 40
- 3.4. Известные поставщики
со скидками..... 42
- 3.5. Быстрый старт
и доля рынка 44

3.6. Бизнес-структура и мелочи в бизнесе	45
3.7. Знания о продукте, технологиях и методах работы	46
3.8. Привлечение инвестиций в покупаемый бизнес.....	47

Глава 4.

Правильный выбор бизнеса

4.1. Мифы о легких и прибыльных бизнесах	49
4.2. Бизнес из сферы интересов.....	53
4.3. Материальные и нематериальные активы	55
4.4. Недооцененные бизнесы	56
4.5. Перспективный бизнес.....	58
4.6. Расширение бизнеса и выход в смежные рынки.....	59

Глава 5.

Помощь бизнес-брокера

5.1. Бизнес-брокер – кто это?	61
5.2. Функции бизнес-брокеров	63
5.3. Плюсы и минусы привлечения бизнес-брокера	66
5.4. Отличительные черты надежного брокера	71
5.5. Советы по выбору бизнес-брокера	76
5.6. Правильные действия бизнес-брокера	78

Глава 6.

Как и где найти готовый бизнес

6.1. Пять источников поиска.....	81
6.2. Бизнес-брокеры и их базы данных.....	82
6.3. Помощь знакомых	83
6.4. Открытые источники.....	84

6.5. Поставщики и профессионалы рынка 86

6.6. Выбор конкретного бизнеса для покупки 87

Глава 7.

Секреты правильной проверки малого бизнеса

7.1. Проверка бизнеса и ее особенности 90

7.2. Бизнес глазами клиента 92

7.3. Финансовый и юридический аудит 95

7.4. Самостоятельная проверка 98

Глава 8.

Оценка бизнеса и стоимость сделки

8.1. Этап оценки и его особенности 102

8.2. Три подхода к оценке бизнеса 103

8.3. Оценка материальных и нематериальных активов .. 108

8.4. Проблемы при оценке бизнеса 109

8.5. Окупаемость бизнеса 112

8.6. Факторы, влияющие на оценку 115

Глава 9.

Переговорный процесс при покупке бизнеса

9.1. Специфика переговоров 117

9.2. Особенности позиций продавца и покупателя 119

9.3. Правила торга и подготовка к переговорам 120

9.4. Разумные сроки переговоров 125

9.5. Типичные ошибки в переговорах 127

9.6. Кто должен вести переговоры 131

9.7. Предварительный договор
как этап переговоров 134

Глава 10.

Этапы и формы оформления сделки

10.1. Основные формы
продажи бизнеса 136

10.2. Заключение сделки
в два этапа..... 142

10.3. Рассрочка и другие
варианты оплаты 146

10.4. Безопасность
при оформлении сделки 149

Глава 11.

Франчайзинг как он есть

11.1. Основные
понятия..... 152

11.2. Кто есть кто
во франчайзинге..... 156

11.3. Виды
франчайзинговых моделей 163

11.4. Франшиза как объект
инвестирования..... 167

Глава 12.

Выбор и покупка франшизы

12.1. Выбор ниши 174

12.2. Выбор франчайзера 179

12.3. Девять правильных
вопросов к франчайзеру 185

12.4. Бизнес-план
и финансовая модель 189

12.5. Некоторые вопросы
франчайзингового
права России 193

Заключение 201