

эксперты



Александр Жданов частный предприниматель

Начиная бизнес, редкие предприниматели задумываются о том, что когда-то может назреть необходимость его продажи. Причины для этого могут быть разные: нерентабельность, срочная потребность в денежных средствах, конфликт совладельцев и др. На деле оказывается, что продать бизнес за адекватную цену — нелегкая задача. Шиномонтаж я открыл вместе с партнерами в 2008 г. Работали мы на хорошем месте: рядом была стоянка, в двух кварталах — автомойка. Это обеспечивало нам дополнительный поток клиентов. Бизнес был прибыльный: ежемесячный оборот, в зависимости от сезона, составлял от 150 до 300 тыс. руб. Однако в 2010 г. фиксированный взнос, который выплачивает государству индивидуальный предприниматель, был увеличен. Если в 2009 г. как ИП я платил в пенсионный фонд 7,2 тыс. руб., то в этом году сумма достигла 12 тыс. руб. Это повышение не было выгодным для нашего бизнеса. Плюс ко всему появились существенные разногласия с партнерами. Так и пришла ко мне мысль продать шиномонтаж.

Когда мы только начинали дело, я думал, что самое тяжелое — создавать бизнес с нуля. Теперь понимаю, что самое сложное — это закрывать бизнес. Все оказалось труднее, чем я предполагал. Сначала надо было выставить реальную цену для покупателей. На момент продажи в шиномонтаже было недавно приобретенное оборудование: пневмодомкраты, балансировочный и шиномонтажный станки, компрессор, станок для рихтовки дисков, термопресс и другие необходимые инструменты. Плюс расходные материалы на 2-3 месяца работы. Недвижимость (утепленная бытовка и место для клиентов) общей площадью 40 кв. м. находилась в аренде с правом продления до 2015 г. Ежемесячные затраты на аренду с коммунальными платежами не превышали 10 тыс. руб. Кроме этого, у меня были и нематериальные активы: четыре опытных сотрудника и клиентская база. Проанализировав все свое «богатство», я выставил цену в 1,5 млн. руб. И ошибся.



Шиномонтажный рынок в Нижнем Новгороде высококонкурентный, «текучка» в нем большая, поэтому и цены на готовый бизнес довольно невысоки. После того, как за два месяца на мое предложение не отозвалось ни одного покупателя (причем, это было как раз перед началом зимнего сезона — самое время для покупок), я полез в Интернет анализировать информацию. После чего пришел к выводу, что «потолок» цены для

моего бизнеса 1 млн. руб., справедливая цена с учетом нематериальных активов и нового оборудования — 800 тыс. руб. Брать больше не имело смысла: за 300 тыс. руб. мой потенциальный покупатель мог бы открыть бизнес с нуля.

Снизив цену, я нашел предпринимателя, готового заплатить 780 тыс. руб. за мой шиномонтаж. Но тут обнаружилась еще одна проблема. Я думал, что для сделки купли-продажи необходимы будут только разрешительные документы, справка об отсутствии перед Пенсионным Фондом (ПФР) задолженности по фиксированным платежам, оплаченные госпошлины. На деле оказалось, что просто продать только ООО, где все решается путем переуступки доли в уставном капитале. Но у меня-то было ИП! А продать бизнес индивидуального предпринимателя можно только в виде имущества, что юридически не так просто. В общем, мне пришлось закрывать ИП и заново регистрировать под процедуру продажи ООО.

Весь процесс переоформления документов занял около двух с половиной месяцев. Покупателя я, разумеется, потерял. Начался сезон, люди стали «переобуваться». Кто будет брать готовый бизнес в сезон? Но я все-таки нашел покупателя, потеряв на продаже шиномонтажа около 150 тыс. руб. Тем, кто впервые продает свой бизнес, рекомендую не надеяться только на себя. Заказывать дорогую оценочную процедуру не стоит, но юридическую консультацию получить будет не лишним. Это позволит избежать элементарных ошибок.

эксперты



Григорий Рябченко управляющий компании "Магазин Готового Бизнеса"

Мнение юриста

При подготовке бизнеса к продаже ключевым фактором успешной сделки является правильная оценка стоимости предприятия. Цена сделки купли-продажи должна быть справедливой для обеих сторон. Справедливая цена — это та сумма, за которую бизнес переходит из рук владельца в руки покупателя при условии, что обе стороны проинформированы обо всех характеристиках продаваемого бизнеса и условиях сделки. Правильная оценка бизнеса может быть проведена только профессионалом. Однако покупатель или продавец может попытаться самостоятельно определить примерную стоимость компании, следуя предложенной ниже схеме:

1. Определить текущие доходы.

Для этого необходимо «реконструировать» отчет о доходах продавца. Это поможет определить реальную текущую производственную прибыль предприятия до уплаты

налогов. При этом ключевое значение будут иметь именно текущие доходы, а не потенциал компании.

2. Установить размер приемлемой прибыли от инвестированного капитала.

На этом этапе установленные доходы в пункте 1 переводятся в стоимость бизнеса. Здесь покупателю важно определить минимальный приемлемый для него доход от капиталовложений.

эксперты



Роман Крутько директор цеха по производству корпусной мебели, ИП Крутько К.Б.

Семь шагов к закрытию бизнеса индивидуального предпринимателя

Для продажи бизнеса, имеющего такую организационно-правовую форму, как ИП, его собственнику в любом случае потребуются «закрыть» фирму. Процедура закрытия ИП довольно легкая, при условии, если у предпринимателя хорошие отношения с налоговыми органами.

1. Выяснить, в какую налоговую инспекцию необходимо подать документы на закрытие ИП и оплатить госпошину. Для этого достаточно сделать звонок в ФНС.
2. Заполнить форму Р26001 — это и есть так называемое «заявление о государственной регистрации прекращения физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя в связи с принятием им решения о прекращении данной деятельности». Форму Р26001 легко скачать в Интернете.
3. Заверить форму Р26001 личной подписью предпринимателя у нотариуса. Его услуги обойдутся в 600-800 руб. Кроме самого заявления придется нести еще паспорт, ОГРН, ИНН. Некоторые нотариусы просят предъявить и выписку из ЕГРИП.
4. Заплатить госпошину на закрытие ИП в размере 160 руб.
5. Получить справку об отсутствии перед Пенсионным Фондом (ПФР) задолженности по фиксированным платежам.
6. Подать все документы в налоговую службу по месту учета.
7. Получить свидетельство о государственной регистрации прекращения физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя.