



出售生意

何时应当出售生意

在业主的生活中，出售小型、私人生意通常是一件不寻常的事。出售凭着希望和辛劳建立起来的公司，会给业主带来强烈的失落感。因此，业主很多时候难以判定出售生意是否正确之举。系统的分析有助于您作出决定。这一程序的第一步是对最常见的出售理由进行一番概述：

希望获得个人变现能力：当您的所有个人财产几乎都与生意捆绑在一起时，出售生意可能会使您有机会将持有财产变为现金，并分散您的投资。

需要扩充资金：高增长公司常常会超出其财务能力及商业信贷。此时，出售生意可以提供开拓发展机会所需的扩充资金。在这种情况下，您可以保留公司的少数股份或者一定比例的收入所得。虽然这些办法意味着您会立刻失去控制权和管理权，但是您可能会觉得这比亲眼看着公司因缺乏资金而衰败要好。

部分出售：您可能会决定出售生意的一部分，而不是全部。如果某一业务环节的发展速度远远超过其它环节，您可以考虑将不甚成功的部门出售。如果能做到这一点，您将有更多时间和财力投资于公司不断发展的部分。注意：如果要这样做的话，您需要将所出售业务环节的财务信息分离出来，并准备不同的报表。

因个人变现状况和过度风险而产生焦虑：诸如纳税义务（雇员代扣所得税）、产品责任、个人赔偿等个人担保以及公司债务的个人担保。一般而言，这些个人担保始自危机四伏的公司早期岁月，并且从未消失。

年龄与健康因素：这是迄今为止最常见的出售生意理由。许多企业家从未考虑过这种可能性，一旦出现不可避免的年龄及健康问题，他们就必须面对现实。

需要改变：这是另一个常见的出售生意理由。在度过多年紧张不安的生活之后，许多企业家期望能减少持续不断的压力，以便能发展其它兴趣。出售生意可为新的职业和个人发展机会铺路。



会不会有人买您的生意？

要知道答案，唯一的方法是将您的生意放到市场上出售。相对较新、无甚盈利或者销售业绩急剧下降的小型公司较难出售。公司增长潜力越高，找到买家的可能性就越大。如果一个在相同业务领域比较活跃的大型公司将您的公司纳为其业务部门之一，您则有可能在利润率上再进一步。另外，有意在新战略领域迅速发展的大型公司也可能愿意支付额外费用，以迅速获得市场份额。

估价

本地区类似生意的卖价应当可以显示您所能获得的价格。切记：我们谈的是卖价，而不是要价：通常来说，小型生意的卖价会大大低于要价。精明的买家可能会根据未来几年的预计现金流对您的生意进行估价。然后他们会将现金流价值打折，以反映业务中内在的风险程度及其个人努力在维持业务成功方面的重要性。

出售生意的十个步骤

要有令人信服的出售理由。这可能是潜在买方将问您的第一个问题。您的理由越令人信服，买方就会越认真。然而，要避免透露个人信息：这会被买方在谈判时利用。

不要等到因为经济或情感原因而不得不出售。焦急会使您接受对自己不利的开价。

一旦您作出决定，**收集所需信息**以便在市场上出售生意：

- 三年的财务报表；
- 三年的纳税申报表；
- 装置及设备清单；
- 存货概算价值；
- 雇员名单；
- 客户名单；
- 租约副本；
- 特许经营协议（如果有的话）；
- 列出余额及付款时间表的贷款清单；



- 设备租赁副本；
- 外部顾问姓名（商业经纪人、律师、会计师.....）

即使您在过去曾自行准备过财务报表，您也应当考虑请外面的公司来进行出售前的准备或审核。这将提高您的生意在潜在买方眼中的价值，并且增加出售成功的可能性。

成为营销团队的一员：与经纪人手下的员工见面，向他们介绍您的业务，依照其建议与潜在买方打交道。

保守秘密：适用于日常商业活动。要避免泄露可能为竞争对手利用的信息，财务信息只能提供给交付定金的、真正感兴趣的潜在买方。您还可以让潜在买方签定一份不泄密协议。

从潜在买方的角度考虑问题：设想您初次访问公司，您会有什么印象？在出售生意的过程中，您会遇到许多并不真正感兴趣的潜在买方，这会浪费您许多时间。您要能够迅速判断潜在买方的认真程度，这样您为出售生意进行讨论所付出的精力就不会全部都是无用功。

不要因为出售生意而忽略其它事：维持正常的工作时间，维持库存，必要时进行油漆或维修经营场所。

聘请了解销售程序的专业人士。商业经纪人可为有意出售生意的企业家充当代理人。可以通过下列方式联系他们：商业专页列表、当地报纸或行业杂志上的广告或者转介。他们通常从最终销售价中收取一定比例的费用，生意成交时再行支付。雇佣商业经纪人有几个好处：

- 经纪人可让您保守秘密；
- 可以节省您与潜在买方打交道的的时间；
- 有些潜在买方可能更愿意与中间人交谈，至少在刚开始是这样；
- 专攻某一特定行业的经纪人可能在大型企业有些很好的联系，他们可能会有兴趣买下您的公司。但是，经纪费比较可观，您在决定雇佣经纪人之前需要衡量一下费用情况。



- 律师也会帮助您。在出售生意时，我们强烈建议您在以下两个方面咨询律师意见：

- 为潜在买方准备概述公司业务的文件时：如果最后公司业务不如预期成功，运营不如预期容易，新买方可能会认为公司情况被虚报。律师可以审核您的文件，以避免被起诉的风险。

- 准备购买和销售协议时：即便不请律师准备购买和销售协议，也应请他审核协议。

耐心行事，仔细研究每个开价，然后再提出贵方的还盘价。

尽力创造双赢局面，人人受益。

雇员

要确保雇员从您本人、而非第三方那里听闻公司可能被出售的消息。传闻会制造紧张气氛，一些员工可能会决定另谋他职并立即离开。如果您决定为公司出售一事刊登公开广告，在广告刊登之前就需要告知员工。要解释出售可能需要很长时间，并且在出售未果时可能根本不会出售，除非公司计划关闭。要始终实言相告，但要强调积极方面。如果您决定刊登秘密广告，就要努力避免消息泄露给雇员。考虑使用商业经纪人，并要求每一位感兴趣的买方签定不泄露协议。潜在买方考察经营场所也应安排在下班时间进行。最后，您可能决定某位或多位雇员是接手公司的最佳潜在买方。雇员比外来者更了解公司，并且可能说服投资者或信用机构为购买提供资金。

加拿大 – 安大略省工商企业服务中心 (COBSC/CSECO) 以加拿大官方语言 - 英语和法语 - 提供商业信息。为了方便用户，我们还将一些最常用的文件资料翻译成了其它语言。如果您需要额外的商业信息，请致电 1-888-576-4444 与 COBSC/CSECO 信息官员接洽。