



\بيع المشروع التجاري

\عندما يحين وقت بيع المشروع

\إن بيع المشروع التجاري الصغير أو الخاص يشكل حدثاً فريداً من نوعه في حياة صاحبة. وقد يؤدي بيع إحدى الشركات التي شُيدت بالأمل والعمل الشاق، إلى تولد إحساس قوي بالخسارة؛ ولهذا، فلن يكون سهلاً على صاحب العمل أن يقرر ما إذا كان البيع هو الحل الملائم بالنسبة له. ويمكن للتحليل المنهجي أن يساعدك في التوصل لقرار بهذا الشأن. وعليك أن تبدأ تلك العملية بإلقاء نظرة شاملة على أكثر الأسباب شيوعاً التي تؤدي إلى بيع المشروعات التجارية. وتتمثل المحفزات الأساسية للبيع في الآتي:

\الرغبة في الحصول على سيوله شخصية: فعندما تكون كل ثروتك الشخصية تقريباً مرتبطة بالمشروع، يصبح احتمال البيع فرصة قائمة يتم من خلالها تحويل الممتلكات إلى نقدية، كما أنها ستكون فرصة لتنويع استثماراتك.

\الاحتياج إلى رأس المال لإجراء التوسع في المشروع التجاري: غالباً ما تتجاوز الشركات صاحبة معدلات النمو المرتفع قدراتها المالية، وما لديها من حدود تسهيلات ائتمانية. وفي مثل هذا الوضع، فإن عملية البيع تتيح الحصول على رأس المال اللازم لإجراء التوسع المطلوب واستغلال فرص النمو المتاحة. وفي تلك الأحوال، يمكنك أن تحتفظ بحصة أقل من المشروع أو نسبة أقل من المكاسب. وبالرغم من أن هذه الترتيبات ينضوي تحتها فقدان فوري لسيطرتك وانتهاء لدورك الإداري، إلا أنك قد تجدها أفضل من أن ترى مشروعك وقد أصابه الذبول بسبب نقص رأس المال.

\البيع الجزئي: قد تقرر بيع جزء من مشروعك وليس كله. إذا كان أحد قطاعات التشغيل في مشروعك ينمو بصورة أسرع بكثير من قطاع آخر، فقد تفكر في بيع الجزء الأقل نجاحاً. وإذا كنت قادراً على بيعه، فقد يتيح لك هذا المزيد من الوقت والمال لاستثمارهما في الجزء المتبقي الذي يشهد نمواً في شركتك. ملحوظة: لكي تفعل ذلك، سيتوجب عليك الكشف عن المعلومات المالية والقيام بإعداد قوائم مالية مختلفة خاصة بالجزء المنفصل الذي ستبيعه في المشروع.

\التوتر بسبب المسؤولية الشخصية والمخاطر الجسيمة: الضمانات الشخصية كالتعهدات الضريبية (الضرائب المستقطعة من الموظفين)، المسؤولية القانونية للمنتج، الأضرار الشخصية، الضمانات الشخصية المتعلقة بديون الشركة. وعموماً، فإن مصدر تلك الضمانات الشخصية يعود إلى الفترة الأولى لبدء المشروع التي حفت بها المخاطر حيث لم يتم التخلص منها بناتاً.

\العمر والصحة: هذا يُعتبر إلى حد كبير أكثر الأسباب شيوعاً لبيع المشروع التجاري. وكثير من أصحاب الأعمال التجارية لا ينظرون بعين الاعتبار لهذا الاحتمال؛ ولكن عندما تظهر المشاكل الحتمية المتعلقة بالمرور والصحة، فما علي هؤلاء إلا أن يواجهوا مصير البيع المرتقب.



\الاحتياج إلى التغيير: يعد هذا أحد الأسباب الشائعة الأخرى لبيع المشروع التجاري. فبعد قضاء سنوات عديدة من التوتر، يتطلع كثيرون من أصحاب الأعمال التجارية إلى خفض حدة توتراتهم المستمرة ليبدووا في متابعة اهتمامات أخرى. وقد يؤدي بيع مشروعهم إلى تمهيد السبيل لفرص احترافية وشخصية جديدة. \

\هل سيقبل أحد على شراء مشروعك؟\

\ عرض شركتك في السوق سيكون الوسيلة الوحيدة لمعرفة ذلك. فالمشروع الصغير، والجديد نسبياً، وغير المربح أو الذي يشير ماضيه إلى تراجع مبيعاته بصورة حادة يصعب بيعه. وكلما كان احتمال نمو المشروع قوياً، كلما ازدادت فرص العثور على مشتر له. فربما استطاعت شركة أكبر حجماً وأكثر نشاطاً في نفس نطاق اختصاص المشروع أن تحسن هوامش ربحيتك وذلك بضم مشروعك لوحدة منشأتها. وكذلك فقد تريد الشركة الأكبر حجماً التي تسعى إلى زيادة نموها بسرعة في منطقة استراتيجية جديدة أن تدفع مكافأة تشجيعية بهدف الاستحواذ على حصة سريعة في السوق. \

\التقييم\

\ يجب أن تكون أسعار بيع المشاريع المشابهة في منطقتك مؤشراً تتوقع من خلاله ما يمكن أن تحصل عليه في المقابل. ولاحظ أننا نقصد هنا سعر البيع وليس السعر المطلوب: إجمالاً، تباع المشاريع الصغيرة بسعر أقل بكثير من السعر المطلوب. وقد يُقيم المشترون المحنكون مشروعك على أساس تدفقه النقدي المتوقع خلال السنوات القليلة القادمة. ثم يحطون من قدر هذا التدفق النقدي لكي يُظهروا مقدار المخاطر الكامنة في المشروع وأهمية جهودهم الشخصية في الحفاظ على نجاحه. \

\الخطوات العشر لبيع المشروع التجاري\

\ هل يوجد سبب حقيقي للبيع؟ من المحتمل أن يكون هذا هو السؤال الأول الذي سيوجهه إليك المشتري المرتقب. فكلما كان سببك حقيقياً، كلما كان المشتري جاداً. ومع ذلك، تجنب إفشاء معلومات شخصية؛ حيث أن ذلك يعطي المشتري ميزة أثناء المفاوضات. \

\ لا تنتظر حتى تصبح مضطراً للبيع لأسباب اقتصادية أو وجدانية. فقد يجبرك التوتر على قبول عرض ليس في صالحك. \

\ فور اتخاذ قرارك، قم بتجميع المعلومات اللازمة لكي تبدأ في تسويق وبيع مشروعك:

- \ تقارير مالية لثلاث سنوات
- \ إقرارات ضريبية لثلاث سنوات
- \ قائمة التجهيزات والمعدات
- \ القيمة التقريبية للمخزون
- \ قائمة الموظفين
- \ قائمة الزبائن
- \ نسخ من عقود الإيجار



- \ اتفاقية حق الامتياز التجاري (إذا كان ينطبق عليك)
- \ قائمة القروض التي تضم جدولاً برصيد الحساب والأقساط
- \ نسخ من عقود استئجار المعدات
- \ أسماء المستشارين الخارجيين (سمسار تجاري، محامي، محاسب،)

\ وحتى في حالة قيامك في الماضي بإعداد تقاريرك المالية، فيجب أن تفكر بالاستعانة بشركة خارجية لإعداد تلك التقارير أو مراجعتها لغرض البيع. فهذا من شأنه أن يرفع من قيمة المشروع في أعين المشترين المرتقبين ويزيد من إمكانية إبرام صفقة البيع.

\ كن جزءاً من فريق التسويق: قابل موظفي السمسار لتخبرهم عن منشأتك واتبع نصيحتهم بخصوص التعامل مع المشترين المتوقعين.

\ حافظ على سرية معلومات أنشطة منشأتك اليومية. ولكي تتجنب إعطاء معلومات من شأنها أن تستخدم ضدك في المنافسة، قدم معلومات مالية فقط للمشترين المحتملين الجادين مقابل ودية. ويمكنك أيضاً أن تطلب من المشتري المحتمل أن يوقع على اتفاق بالمحافظة على سرية المعلومات.

\ فكر وكأنك المشتري المرتقب: افترض أنك تقوم بزيارة شركتك للمرة الأولى، فإلى أي مدى سيكون إعجابك بها؟ إبان عملية بيع المنشأة سيأتيك كثيرون ممن ليس لديهم اهتمام حقيقي وقد ينسبوا في إضاعة وقتك. ينبغي أن تكون قادراً على الحكم بسرعة على مدى جديتهم حتى لا يضيع سدى الجهد الذي تبذله في مناقشة المشروع.

\ لا تجعل الأشياء تدبّل بسبب إقدامك على البيع: واصل العمل بساعات العمل العادية، وحافظ على المخزون. قم بطلاء أو إصلاح المبنى إذا لزم الأمر.

\ أستعن بمشاركة اختصاصيين دارين بأبعاد عملية البيع. يمكن للسمسار التجاري أن يعمل كوكيل لأصحاب الأعمال الذين يريدون بيع أعمالهم. ويمكن العثور عليهم في سجلات الهواتف التجارية، وإعلانات الصحف المحلية أو المجلات التجارية أو إحالات من أشخاص. وهم عموماً يتقاضون نسبة من السعر النهائي للبيع، تُدفع في ختام الصفقة. كما أن هناك مزايا عديدة للاستعانة بخدمات سمسار تجاري وهي كالتالي:

- \ سيتيح لك السمسار إمكانية الحفاظ على السرية
- \ سيوفر لك وقتاً للتعامل مع المشترين المحتملين.
- \ بعض المشترين المحتملين يملكهم شعور بالارتياح - على الأقل في البداية - عندما يتحدثون مع وسيط.
- \ قد يكون لدى السمسار المتخصص في صناعة معينة علاقات ممتازة بشركة أكبر قد يكون لديها اهتمام بشراء شركتك. إلا أن أجور السمسار مرتفعة عليك بالتفكير في تكاليف ذلك قبل أن تقرر في الاستعانة بخدماته.
- \ المحامون أيضاً قد يكونون مصدر عون لك. وهناك نقطتين ينصح عندهما بشدة بالاستعانة بمحامي عند البيع:

○ في حالة إعداد مستند للمشترين المرتقبين يلخص مشروعك: إذا أتضح أن المشروع أقل نجاحاً أو أقل سهولة في إدارته مما كان متوقفاً، فقد يظن المشتري الجديد أن المشروع تم عرضه على نحو زائف. لذلك يستطيع المحامي أن يراجع مستندك لتلافي مخاطر المقاضاة.



○ في حالة إعداد اتفاقية شراء وبيع: يجب الاستعانة بمحامي لمراجعة الاتفاقية إذا لم تكن قد استعنت به فعلياً في إعدادها.

تحلى بالصبر وأدرس بعناية كل عرض، ثم قدم عرضك المقابل.

حاول الوصول إلى وضع مكسبي لجميع الأطراف المشاركة.

الموظفون

يجب أن يعرف موظفوك عن احتمالات بيع المشروع من خلالك وليس من خلال الغير. فالشائعات تتسبب في خلق التوترات، وقد يقرر بعض موظفيك البحث عن وظائف في أماكن أخرى وقد يرحلون على الفور. وإذا قررت إصدار إعلان عام عن بيع مشروعك، أبلغ موظفيك قبل نشره. ووضح لهم أن البيع قد يستغرق وقتاً طويلاً، وقد لا يتم مطلقاً إذا لم تعزم على إغلاقه في حالة عدم البيع. أبق على صدقك ولكن أكد على الجانب الإيجابي. إذا قررت الإعلان عن مشروعك في سرية، حاول منع تسرب الأخبار إلى الموظفين. فكر في الاستعانة بخدمات سمسار تجاري وأجعل المشتري المهتم بشراء المشروع يوقع على اتفاقية عدم إفشاء معلومات. كما يجب أيضاً أن يقوم المشترون المرتقبون بزيارة منشأتك خلال ساعات الراحة. أخيراً، فقد تقرر أن أحد موظفيك أو أكثر هو أفضل المشتري المحتمل لمشروعك. فالموظفون يعرفون المشروع أكثر من الأشخاص الموجودين خارجه وقد يستطيعوا تحفيز المستثمرين أو مؤسسات الإقراض المالي على تمويل عملية الشراء.

يقدم مركز الخدمات التجارية كندا-أونتاريو \ (COBSC/CSECO) معلومات تتعلق بالتجارة والشركات باللغتين الرسميتين لكندا وهما الإنجليزية والفرنسية. وقد ترجمت بعض أهم وثائقنا إلى لغات أخرى وذلك مراعاة منا للأقليات اللغوية. إذا رغبتكم في الحصول على مزيد من المعلومات التجارية فيرجى الإتصال برقم الهاتف \ 4444 \ 576 \ 1-888 أو التكم مع الموظف المسؤول عن إعطاء المعلومات في المركز \ (COBSC/CSECO).