



## فروش یک شرکت یا کسب و کار

### چه موقع برای فروش یک شرکت یا کسب و کار مناسب است

فروش شرکت ها یا کسب و کارهای کوچک و خصوصی معمولاً رویدادی به یادماندنی در زندگی صاحبان آنها به شمار می رود. فروش شرکت یا کسب و کاری که با صدها امید و آرزو و تلاش سخت بنا کرده اید می تواند احساس قوی ضرر و زیان و مغیوب شدن در شما ایجاد کند. در نتیجه، همیشه تشخیص دادن اینکه آیا فروش کسب و کار یا شرکت کار درستی هست یا خیر برای صاحب آن آسان نیست. اما با استفاده از یک روش تحلیل می توانید راحت تر تصمیم گیری کنید. ابتدا بایستی سعی کنیم دلایل اصلی فروش شرکت ها و کسب و کارها را بررسی کنیم. دلایل و انگیزه های اصلی فروش به شرح زیر می باشند:

- **تمایل برای نقدینگی شخصی:** اگر تقریباً تمام دارایی و سرمایه شخصی شما در گرو شرکت یا کسب و کار باشد، احتمال فروش می تواند فرصتی را به شما عرضه کند تا سرمایه های خود را به وجه نقد تبدیل کرده و سرمایه گذاری های متنوع تری انجام دهید.
- **نیاز به سرمایه جهت توسعه:** شرکت هایی که سرعت رشد آنها زیاد است اغلب از مرز توانایی های مالی و خطوط اعتباری تجاری خود فراتر می روند. لذا فروش شرکت یا کسب و کار، سرمایه لازم برای توسعه کار و استفاده از فرصت ها را فراهم می کنند. در چنین مواردی می توانید سهمی حداقلی از شرکت یا درصدی از درآمد آنرا برای خود نگه دارید. البته این به معنی از دست دادن آبی کنترل و پایان نقش مدیریتی شما خواهد بود، ولی شاید آنرا به از دست رفتن کل شرکت به خاطر نداشتن سرمایه ترجیح بدهید.
- **فروش بخشی از شرکت یا کسب و کار:** شاید به جای فروش کل شرکت یا کسب و کار تصمیم بگیرید تنها بخشی از آنرا بفروشید. اگر یک بخش از فعالیت های شما در مقایسه با دیگر بخش ها رشد بیشتری دارد، سعی کنید بخشی را که کمتر با موفقیت روبرو بوده بفروشید. اگر بتوانید آنرا بفروشید، زمان و پول بیشتری برای سرمایه گذاری در بخش موفق شرکت خود خواهید داشت. تذکر: برای این کار باید اطلاعات مالی خود را تقسیم کرده و گزارشات مختلف برای آن بخشی که می خواهید بفروشید تهیه کنید.
- **نگرانی های ناشی از تعهدات شخصی و ریسک های غیرمنطقی:** تعهدات شخصی مانند تعهد پرداخت مالیات (سهم مالیات کارفرما)، تعهداتی که بابت محصولات خود دارید، تعهدات و تضامین شخصی بابت بدهی های شرکت. بطور کلی این تعهدات شخصی در روزهای اولیه کار شرکت که ریسک بیشتری داشته اید بوجود آمده و هرگز برطرف نشده اند.
- **سن و وضعیت سلامتی:** این رایج ترین دلیل برای فروش شرکت ها به شمار می آید. بسیاری از کارآفرینان هرگز این احتمال را در نظر نمی گیرند، ولی وقتی با بالا رفتن سن و مشکلات غیرقابل اجتناب سلامتی روبرو می شوند، راهی بجز نقدینه کردن شرکت یا کسب و کار خود نمی یابند.
- **ضرورت تغییر:** این نیز یک دلیل بسیار رایج برای فروش شرکت ها و کسب و کارهاست. بعد از سالها زندگی با تنش و فشار کاری خرد کننده، خیلی از کارآفرینان سعی می کنند فشار را کم کرده و به دنبال کارهای دیگر بروند. آنها با فروختن شرکت و کسب و کار می توانند فرصت های حرفه ای و شخصی دیگر را دنبال کنند.

### آیا هیچکس شرکت یا کسب و کار شما را خواهد خرید؟

تنها راه برای دانستن پاسخ این سوال قرار دادن شرکت در معرض فروش است. فروختن شرکت و کسب کارهای کوچک که نسبتاً جدید، بدون سود و یا دارای افت قابل توجه فروش هستند دشوار است. هرچه پتانسیل پیشرفت کار شما بالاتر باشد، راحت تر می توانید برای آن خریدار پیدا کنید. شاید شرکت های بزرگ که در رشته شما فعالیت می کنند بتوانند با خرید کسب و کار و شرکت شما و استفاده از آن بعنوان یکی از واحدهای خودشان سوددهی را بالا ببرند. همچنین شرکت های بزرگی که می خواهند خیلی سریع وارد یک زمینه کاری استراتژیک شوند هم ممکن است مایل باشند با خرید شرکت شما در بازار سهم شوند.



## ارزش گذاری و تعیین قیمت

قیمت فروش شرکت ها و کسب و کارهای مشابه در منطقه شما می تواند شاخصی باشد از آنچه می توانید انتظار دریافت آنرا داشته باشید. لطفاً توجه کنید، داریم درباره قیمت فروش صحبت می کنیم نه قیمتی که شما روی شرکت گذاشته اید: بطور معمول شرکت های کوچک با قیمتی بسیار پایین تر از آنچه صاحبان آنها تعیین می کنند بفروش می روند. خریداران وسواسی ممکن است برای ارزش گذاری روی شرکت یا کسب و کار شما به گردش نقدینگی پیش بینی شده چند سال آینده اتکا کنند. آنها سپس ارزش گردش نقدینگی را برای در نظر گرفتن ریسک های کاری و اهمیت تلاش های شخصی خود برای حفظ موفقیت کسب و کار کم می کنند.

### 10 گام برای فروش کسب و کار یا شرکت

- **دلیل موجهی برای فروش داشته باشید.** این احتمالاً اولین سوالی است که خریداران احتمالی از شما خواهند پرسید. هرچه دلیل شما موجه تر و قابل باورتر باشد، خریداران جدی تر خواهند شد. اما از ارائه اطلاعات شخصی خودداری کنید: چون در مذاکرات و چانه زنی ها موقعیت برتر را به خریدار می دهید.
- **آنگذر صبر نکنید که مجبور شوید به دلایل اقتصادی یا احساسی بفروشید.** نگرانی می تواند باعث شود پیشنهادی را قبول کنید که به نفع تان نیست.
- **بعد از اینکه تصمیم خود را گرفتید، اطلاعات لازم برای بازاریابی و فروش شرکت خود را جمع آوری کنید:**
  - صورت وضعیت مالی سه ساله؛
  - اظهاریه های مالیاتی برای سه سال؛
  - فهرست تجهیزات و لوازم؛
  - ارزش تقریبی موجودی انبار؛
  - فهرست کارکنان؛
  - فهرست مشتریان؛
  - کپی قراردادهای اجاره؛
  - قرارداد فرانشیز یا شعبه (در صورت وجود)؛
  - فهرست وام ها به انضمام تراز و جدول پرداخت؛
  - کپی قرارداد کرایه تجهیزات؛
  - نام مشاورین مستقل (کارگزار بازرگانی، وکیل، حسابدار، ...)

حتی اگر قبلاً خودتان صورت وضعیت های مالی را تنظیم می کردید، بهتر است این بار از یک شرکت مستقل بخواهید آنها را آماده یا بررسی کند. این کار ارزش شرکت شما نزد خریداران احتمالی و شانس فروش را بالا می برد.

- **در کار گروه بازاریابی مشارکت کنید.** با کارکنان کارگزار خود دیدار کنید و درباره کار به آنها اطلاعات بدهید، از راهنمایی های آنها درباره کنار آمدن با خریداران احتمالی استفاده کنید.
- **محرمانگی را در فعالیت های عادی کاری خود حفظ کنید.** برای جلوگیری از لو رفتن اطلاعاتی که ممکن است برای رقابت بر علیه شما استفاده شوند، اطلاعات مالی را فقط به خریداران احتمالی جدی و در برابر سپرده تحویل بدهید. حتی می توانید از خریداران احتمالی بخواهید یک تعهدنامه عدم افشای اطلاعات امضا کنند.
- **خود را جای خریداران احتمالی بگذارید.** فرض کنید برای بار اول از شرکت خود بازدید می کنید، چقدر توجه تان جلب شده است؟ در طول دوره ای که مشغول فروش شرکت خود هستید، خریداران بسیار زیادی به شما سر می زنند که واقعاً جدی نیستند و وقت شما را تلف می کنند. شاید باید بتوانید جدی بودن خریداران را فوراً تشخیص بدهید تا وقتی که برای مذاکرات می گذارید تلف نشود.
- **به صرف اینکه می خواهید بفروشید کار عادی خود را مختل نکنید.** ساعت های عادی کاری را رعایت کنید، موجودی انبار را حفظ کرده و در صورت نیاز محل کار را نقاشی یا تعمیر کنید.
- **از کارشناس هایی استفاده کنید که فرایند فروش را درک می کنند.** یک کارگزار فروش می تواند بعنوان نماینده کارآفرینی که به دنبال فروش شرکت خود هستند عمل کند. برای یافتن این افراد می توانید به صفحات معرفی



- بکار گرفتن کارگزاران فروش چندین حسن دارد:
  - کارگزار فروش محرمانگی شما را رعایت می کند؛
  - در وقت خود بابت صحبت و مذاکره با خریداران احتمالی صرفه جویی می کنید؛
  - بعضی خریداران احتمالی حداقل در مراحل اولیه کار، طرف شدن با یک واسطه را راحت تر می دانند؛
  - کارگزار فروش که در یک صنف تخصص دارد احتمالاً افرادی را در شرکت های بزرگ می شناسد که شاید به خرید شرکت شما علاقه مند باشند. در هر حال، دستمزد این افراد می تواند قابل توجه باشد و باید آگاهانه در مورد استفاده از خدمات آنها تصمیم بگیرید.
- وکلا هم می توانند خیلی کمک کنند. توصیه می کنیم موقع فروش شرکت حداقل در دو زمینه با یک وکیل مشورت کنید:
  - هنگام آماده کردن یک متن خلاصه معرفی شرکت خود برای خریداران احتمالی – اگر گرداندن شرکت از آنچه پیش بینی کرده اید سخت تر و یا با موفقیت کمتر همراه باشد، خریدار جدید تصور خواهد کرد که در معرفی شرکت صداقت نداشته اید. یک وکیل می تواند متن شما را بررسی کند تا هیچ خطری از بابت شکایت های احتمالی وجود نداشته باشد.
  - هنگام تنظیم قرارداد خرید و فروش – اگر تنظیم قرارداد خرید و فروش را به وکیل واگذار نمی کنید، حداقل از یک وکیل بخواهید متن قرارداد را مرور کند.
- **صبور باشید و همه پیشنهادها را با دقت بررسی کنید** سپس یک پیشنهاد متقابل بدهید.
- **سعی کنید برای همه، موقعیت برنده-برنده ایجاد کنید.**

## کارکنان

کاری کنید که کارکنان خبر فروش احتمالی را از خود شما بشنوند، نه از افراد دیگر. شایعات به عصبی و نگران شدن کارکنان منجر می شود و شاید تصمیم بگیرند جای دیگری کار کنند و خیلی سریع شما را ترک نمایند. اگر تصمیم گرفته اید که فروش شرکت را خیلی شفاف تبلیغ کنید، پیش از انتشار تبلیغات به کارکنان خود بگویید. به آنها بگویید که فروش شرکت می تواند خیلی طول بکشد، و اگر نمی خواهید در صورت فروش نرفتن شرکت آنجا را تعطیل کنید، شاید هرگز شرکت فروش نرود. با آنها صادق ولی مثبت باشید. اگر تصمیم گرفتید برای فروش شرکت تبلیغ بدهید، باید با همه کارکنان درباره مسائل محرمانگی هماهنگ کنید تا اطلاعاتی به دیگران بروز ندهند. استفاده کردن از خدمات کارگزاران فروش را بررسی کرده و از خریداران احتمالی بخواهید یک تعهدنامه عدم افشای اطلاعات امضا کنند. خریداران احتمالی ممکن است در ساعت های غیرکاری هم از محل شما بازدید کنند. نکته آخر اینکه شاید تصمیم بگیرید یک یا چند نفر از کارکنان بهترین خریداران شرکت شما هستند. کارکنان وضعیت شرکت را بهتر از دیگران می دانند و می توانند سرمایه گذاران یا موسسات وام دهنده را ترغیب به تامین بودجه خرید بکنند.

مرکز خدمات تجاری کانادا- انتاریو (COBSC/CSECO) اطلاعات تجاری را به انگلیسی و فرانسه که زبان های رسمی کانادا هستند در دسترس قرار می دهد. از مدارکی که بیش از همه مورد استفاده قرار می گیرند نسخه تجارت هستید هائی بصورت رایگان به زبان های دیگر ترجمه شده است. اگر مایل به دریافت اطلاعات بیشتری در مورد لطفاً با شماره 1-888-576-4444 تماس بگیرید و با یکی از مسئولان اطلاعات مرکز خدمات صحبت تجاری کانادا - انتاریو COBSC/CSECO کنید.