



Pagbili ng Negosyo

Sang-ayon	Hindi Sang-ayon
Gusali, kagamitan, imbentaryo at tauhan ay operasyonal.	Gusali at kagamitan ay di-akma at lipas na.
Lugar ay mabuti.	Ang lugar ay masama sa uri ng negosyo
Kalakal o serbisyo ay ginagawa/pinagbibili na.	Imbentaryo ay puno ng lumang kalakal
Mamimili at magandang -pangalan ay matatag.	Mataas at hindi makolektang accounts receivables.
Lumilikha ng cash flow.	Nakatagong dahilan gaya ng malapit ng matapos na upa. At hindi na mauulit, pagbabago sa sona, sumasamang kalagayan, lokal, suliranin sa manggagawa.
Matatag ang ugnayan ng tagatustos at bangko.	Masamang ugnayan ng bangko at tagatustos.
Magandang potensiyal na lumago.	Walang pag-asang lumago.

Tanong na dapat Sagutin bago kayo Bumili

Ang susi sa matagumpay na pagbili ng isang negosyo ay ang masusing pagsisiyasat bago kayo magpasiya. Mahalagang maghanap ng tumpak na kasagutan sa sumusunod na mga tanong.

Pagbebenta

- Ano ang hinaharap ng iyong kalakal o serbisyo? Lumalago ba ito? Sobrang pagbili? Lipas na?
- Ang lugar ba ay maganda, o ito ang dahilan ng pagbebenta?
- Lahat ba ng benta ay maaasahan na nakasulat? Ang lahat ba ng pagbebenta ay nahahati sa bawat kalakal kung naangkop?
- Binawas ba ang “bad debt” sa aklat o pinapakita na masingil (receivable)
- Ano ba ang pardon ng buwanan at taunang benta? Hindi nagbabago? Kapanahunan? Kaugnay ng ibang may panahon?
- Ang ibang kalakal ba ay pag- papatinda at maaaring isauli ng buong halaga, walang utang?
- Ang ibang kalakal ba ay may garantiya? Kung totoo, may maisasaalang-alang ba ang gastos sa pagtupad ng garantiya?
- Ang pabago-bago ba na benta ay dahilan sa one-shot promotions?
- Mayroon bang nagtitinda na mayroong mahalagang papel sa pagtatagumpay? Mananatili ba sila?
- Mahalaga ba ang papel ng nagbebenta sa tagumpay ?
- Ang kuwenta ba sa tinda ang tanging buhat sa negosyo?



- Ang numero ba ng napagbilhan ng kalakal ay kalinya sa kaugalian ng industriya? Ang nananatiling isyon ba ay kasama na kalakal sa ibang negosyo?
- Magagamit mo ba ang kasalukuyang tagatustos?
- Tataas ba ang benta sa paggamit ng kasalukuyang pinagkukunan?

Gastos

- Ang gastos ba ay kasama sa lahat-lahat? Papalitan ba ito ng bagong may-ari?
- Kasama ba ang ibang negosyo sa pagtipon o bayad ng gastos?
- Naatraso ba ang ibang gastos? (halimbawa: pananatili ng kasangkapan)?
- May ilan bang taunang gastos na malapit ng bayaran?
- Mayroon bang inaasahang bago o pagdami ng gastos?
- Mayroon bang paketeng pang-akit ng kita para sa nagtatrabahong may-ari?
- Nagbabayad ba ng interes sa salaping utang sa negosyo?
- Ang halaga ba ng kagamitan ay akma sa makatuwirang pagbaba ng halaga?
- Ang suweldo ba ng mga nagtatrabaho ay kailangang malapit na iakma?
- Nagsiyasat ba ang iyong abogado sa kasulatan ng pag-aarkila?
- Paano na nakakaapekto ang gastos sa pabago-bagong pagbebenta.
- Nagbayad ba ng paunang gastos ang nagbenta? Kailangan mo bang isauli ang halaga?
- Matuwid bang ipakita sa imbentaryo ang tunay na kasulukuyang halaga, sa pagkalkula ng aktuwal na gastos ng kalakal na nabenta?
- Sinama mo ba ang karagdagang gastos ng GST sa pagbebenta ng ari-arian?
- Nagbigay ka ba ng karagdagang cash flow hanggang makuha mo ang GST input tax credit?

Tinubo

- Paano ba ang epekto sa bentang pabago-bago sa iyong kikitain?
- Alam mo ba ang pinakamaliit o pinakamalaking pagbebenta?
- Ano ang epekto ng implasyon sa pagbebenta at paggastos?
- Sapat na ba ang tutubuin sa pagbabakasakali ng negosyo?
- Alagang-alaga ba ang mga aklat ng negosyo?
- Sunuri mo ba iyon? Balance sheets? Profits and loss statements? Tax returns? Purchase and sale records? Bank Statements?
- Batay sa lumipas na resulta, mayroon ka bang plano sa hinaharap na cash flow at kapaki-pakinabang? Ano ang patas na pangyayari?
- Ano ba ang tamang-tamang kasama at hindi kasama sa alok na pagbibili na nakasulat?
- Ano ang book value, market value, replacement value ng ari-ariang tunay (fixed assets)?
- Kung kasama ang imbentaryo at/o kaya pangkasalukuyang trabaho, nagkasundo ba kayo sa halaga nito sa oras ng pag-aalok? Nagkasundo ba kayo? paano iakma ang halaga sa pagsara ng kasunduan at sa anong hangganan.?
- Mayroon bang imbentaryo na nabenta na hindi pa naipapadala?
- Kasama ba ang hindi mahihipong pag-aari, gaya ng pangalan ng negosyo, listahan ng mamimili, pantanging karapatan, atbp.?
- Maaari bang makuha ang lisensiyang kailangan?
- Binibili mo ba ang accounts receivable? Mayroon ka bang listahan nito ayon sa gulang?
- Paano ba mabebenta ang accounts receivable kung ipagbibili sa bangko o finance company nagbebenta ng diskuwento?



- Nasa mabuting kundisyon ba ang mga kagamitan? Mahusay? Sunod sa panahon? Madaling maserbisyuhan? Madaling mabili?
- Inarkila ba ang ilang kagamitan? Ano ang gastos?
- Mayroon bang pagkakataon na maging may-ari pagkatapos ng panahon ng pag-arkila?
- Magpupundar ka ba ng iyong sariling accounts receivable? Ano ang epekto nito sa cash flow?
- Ito ba ang limitadong kumpanya? Bibilhin mo ba ang pag-aari o sosyo? Nagkonsulta ba ng isang abogado?
- Nagpayo ba sa iyo ang isang tagapagtuos sa pinakamabuting paraan na bigyan ng halaga ang pag-aari ayon sa buwisan (taxation)?

Pananagutan

- Ang ari-arian ba ay walang bayad at malinaw na walang utang at liyen? Ang tining ba ng utang na iyong aakuin ay nakasulat?
- Mayroon bang di-matitiyak na pangyayari gaya ng garantiya o utang na ginarantiya o kuwenta?
- Aakuin mo ba ang peligro ng pananagutan ng aksyon ng nagbebenta (mangyayari sa limitadong kumpanya)? Aasahan ba ng iyong mamimili ang pagsauli ng bayad o tatanggapin ang garantiya o magbakasali na mawala ang mabuting hangarin maski hindi tungkulin ayon sa batas.
- Mayroon bang paunang bayad na dapat ibigay sa iyo?
- Ano bang marka ng pag-utang sa negosyo ng nagtutustos (suppliers)?
- Kung bumibili lamang ng bahagi ng kumpanya o pumasok sa samahan, ano ang hangganan at kapangyarihan mo sa namamahala ng kumpanya?
- Taktakan ba ng “cash flow” ang mga utang?
- Bakit pinagbibili ang negosyo?
- Matulungin ba ang nagbebenta sa pagbibigay ng kaalaman?
- Papayag ba ang nagbebenta na hindi makipag kumpitensya sa iyo ang nakasulat ng ilang panahon?
- Tutulungan ka bang magsanay ng nagbebenta pagkatapos ng bentahan?
- Ito ba ang talagang nais mong negosyo? Nababagay ba sa iyong pagkagusto? Karanasan? Katangian? Pondong salapi?

Ang Kasunduan sa Pagbili

- Ang kontrata ba ng pagbili ay kasama ang ari-arian na bibilhin, pananagutan na aakuin, sa paglilipat ng negosyo sa iyo?
- Handa ka bang makipagkasunduan, alalahanin mo na ang halaga ng negosyo ay mahalaga lamang sa bumibili at ano ang halagang handang tanggapin ng nagbebenta.
- Kasama ba ang “escape clauses” sa mungkahing kontrata, kasaklaw ang pagkuha ng pananalapi, pagsisiyasat ng naitala, “receiving licenses”, karapatan at ibang paglipat?
- Nakipag-usap ka ba sa isang taong marunong mag-intindi sa pagpalakad ng ganitong uri ng negosyo?

Pagtatakda ng Presyo o Halaga ng isang Negosyo

Magkano ang halaga ng isang negosyo? Kainaman ba ang halagang hinihingi?



Ang pagbibigay ng halaga sa negosyo ay hindi eksaktong siyensiya at mayroong mga pamamaraan na ginagamit sa paghahantong ng isang halaga. Ang bawat pamamaraan ay mayroong halaga at maaaring gamitin ng ilang beses upang makamit ang halagang iyong magagamit sa pagbebenta at sa pagkakasunduan kung ikaw ay bumibili.

Sistema ng pagpapahalaga sa mga ari-arian

- **Book Value:** listahan ng “business net balance sheet” halaga ng ari-arian ibawas ang halaga ng pananagutan. Ang pamamaraan na ito ay pinababa ng labis ang halaga ng nakalistang ari-arian mas higit pa sa tunay na halaga sa pamilihan.
- **Modified Book Value:** sa paraang-payak ng aklat ng halagang inakma sa kasalukuyang halaga sa palengke ng ari-arian.
- **Replacement Value:** lista ng gastos sa pagpapalit ng ari-arian bawas sa pananagutan. Dahil kakaunti ang bagong ari-arian ng bagong negosyo; sa paraang ito ay pinalalaki nila ang halaga.
- **Liquidation Value:** netong salapi na matatamo kung ang lahat ng ari-arian ay pinagbili at binayaran ang pananagutan. Ito ang netong salapi na matatanggap ng negosyo kung ito ay lumalabas sa negosyo at posibleng pinakamababang halaga na tatanggapin ng nagbebenta.
- **Market Value:** kahalagahan ng negosyo sa paghahambing sa isang parehong propyedad na kailan lang ay nabenta. Mahirap gamitin ang paraang ito dahil magkakaiba ang negosyo ayon sa laki, reputasyon, bumibili at namamahala.

Sistema ng pagpapahalaga sa kinikita

Interesado ang isang bumibili sa pagtupad ng isang negosyo hindi lamang ang halaga ng ari-arian.

Kung kaya, ang pagkakataon ng pagkita ay isang dahilan na dapat isama.

- **Capitalizing Past Earning:** sa paraang ito, ang kinita sa piniling panahon ng nagdaang taon ay iniakma sa hindi pangkaraniwang bagay at wastong palengke na sa pag-sasauli ay hinahati sa pangkaraniwang patag na kinita. Ang marka ng pag-sasauli (capitalization rate) ang nais na pagbawi ng namumuhunan sa kanyang salapi dahil sa panganib nakita niya sa negosyo na inihambing sa ibang siguradong pamumuhunan ,gaya ng piyansa, GIC's atbp.)
- **Discounted Future Earnings:** kaysa gamitin ang karaniwang pamantayang kinita ng lumipas,ang pamantayan ng kalakaran ng kinabukasang kita ay ginamit at hinati ng antas ng kapitalisasyon.

Pinagsama-samang Pamamaraan

Dahil ang halaga ng ari-arian at halaga ng kinikita ay parehong mahalaga , mayroong numerong paraan na ginagamit pareho. Isa sa kilala na mahusay na paraan ay tinatawag na Bank of America pormula na hindi lamang ginagamit ang halaga ng ari-arian at halaga ng kita ,tinutukoy rin ang halaga ng magandang-pangalan (goodwill). Kasama sa pormula ay ang sumusunod na hakbang:

1. Tiyakin ang tangible net worth ng negosyo (market value ng kasalukuyan at matangalan ari-arian bawas ang pananagutan).



2. Tantiyahin kung magkano ang kikitang taunan ng bumibili sa kanyang kapital sa kaparehong peligrong negosyo.
3. Kalkulahin ang katamtamang suweldo ng may-ari/nagpapalakad sa isinasaalang-alang na negosyo.
4. Tiyakin ang netong kita ng negosyo sa nakaraang taon (netong kita bago bawasan ang suweldo ng may-ari).
5. Magpundar ng karagdagang lakas ng kita sa negosyo (step 4 minus step 2 at 3).
6. Sikaping bigyan ng halaga ang intangibles, gaya ng magandang pangalan ng negosyo. Magmultiplika ng karagdagang kita (step 5) sa tinatawag na “year of profit” na kuwenta. Upang malaman ang “years of profit” multiplier, isipin: ang pagkabukod-tangi ng intangibles na binibigay sa negosyo. Gaano katagal ipundar ito sa parehong negosyo at anong baitang ito lumalaki. Ano ang gastos at panganib nito? Ano ang halaga ng goodwill sa kaparehong negosyo? Mas malaking multiplier, halimbawa, hanggang limang katayuan, ay nagsasabi ng matatag na negosyo, mahalagang pangalan, patente, o kinalalagyan, sa kabilang kamay, ang bagong negosyo ay mayroong lamang na isang-taong kita na multiplier.
7. Kalkulahin ang pangwakas na presyo/halaga ng negosyo, ito ay kasing dami ng tangible net worth (step 1) dagdag ang halaga ng intangibles (step 6).

Halimbawa:

	Negosyo A	Negosyo B
Una	\$100,000	\$100,000
Pangalawa	10,000	10,000
Pangatlo	18,000	18,000
Pang-apat	30,000	24,000
Pang-lima	2,000	(4,000)
Pang-anim	6,000	None
Pang-pito	\$106,000	\$100,000

Sa Negosyo A, ang nagbebenta ay tumatanggap ng halaga sa goodwill dahil ang negosyo ay katamtaman ang pagkatatag (dami ng taon ng pagkita, multiplier na 3) at kumikita ng higit sa bumibili sa ibang lugar na kaparehong peligro. Sa Negosyo B, ang nagbebenta ay hindi tumatanggap ng halaga sa goodwill dahil sa negosyo, maski ito na nakatayo ng ilang panahon, ay hindi kumikita ng kasing dami ng bumibili sa pamamagitan ng ibang pamumuhunan.

Pinagkunan: Small Business Reporter – Bank of America

Alituntunin (Rules of Thumb)

Sa ibang industriya ang alituntunin at patakaran ay nagsisilbing gabay sa paghasa ng negosyo. Karaniwan ito ay mga termino na ‘X’ times sales o kaya ‘X’ times netong kita o ibang kombinasyon ng halaga ng ari-arian at bahagdan ng benta. Kailangan kayong mag-ingat sa paggamit ng ganitong alituntunin dahil ito ay batay sa pangkaraniwan at kalimitan ay hindi tamang larawan ng personal na kalagayan. Maaaring ito ay lipas na sa panahon kung ang



industriya ay nagbabago. Ang “Rules of Thumb “ay dapat lamang gamitin kasama ang ibang paraan ng pagtatasa.

Ano ang dapat Bilhin? Ari-arian o Sosyo ng Kumpanya?

Kung ang negosyo ay limitadong kumpanya, mayroon kayong pagpipilian na bilhin ang sosyo ng nagbebenta o kaya ay bilhin ang bahagi o lahat ng ari-arian. Kung ang sosyo/isyon ay bibilhin, dapat malaman ang posibleng pananagutan(utang ,liyen, kaso, atbp.) bago ilipat ang sosyo/isyon. Kung bibilhin ang sosyo,ang ari-arian sa aklat ay maaaring ganap ng binawasan ang halaga sa sero kung kaya wala ng maaaring ibigay na pagbaba ng halaga ng sustento para sa buwisan. Mayroong pakinabang sa pagbili ng sosyo kung mayroong nakalipas na lugi sa buwis ang kumpanya na maaaring magamit sa kita sa kinabukusan.Dahil sa hirap ng batas sa buwis, dapat kayong kumuha ng mabuting payo sa isang tagatuos o abogado.

Pondong Salapi sa Pagbili

Handang tumanggap ang mga bangko sa pagpuhunan ng negosyo kung mayroong magandang istorya ng pagkita kontra sa isang bagong negosyong nagsisimula pa lamang. Subalit, kung kasama ang goodwill sa pagbili, karaniwang , hindi interesado ang bangko na mamuhunan sa bahaging iyon.

Maraming negosyo ay nagpapalit ng kamay sa nagbebenta na nagbibigay ng ilang pondo sa porma ng kasunduan sa pagbebenta. Kalimitan ito ay totoo, kung ang nagbebenta ay mag-reretiro at hindi na niya kailangan kaagad ang kalahati ng salapi. Karaniwan, ang banko ay humihingi ng pinakabagong pag-uulat ng pananalapi ng kumpanya bago mag-umpisa ng kanilang pagpondo.

Ang Kasunduan sa Pagbili/Pagbenta

Ang kasunduan ay dapat gawin ng isang abogado at dapat isama ang mga termino at kundisyon na alagaan ang karapatan ng bumibili at nagbebenta. Kundisyon tungkol sa pagtulong ng nagbebenta sa pagsasanay ng bagong may-ari at kundisyon na hindi magkukumpitensya sa loob ng ilang panahon, ay ilan lamang sa mga bagay na dapat isali sa mabuting kasunduan.

GST sa Pagbili/Pagbenta

Kung bumibili ng negosyo o bahagi ng isang negosyo, ikaw at ang nagbebenta ay maaaring magkasabay na humiling ng **NO GST** sa pagbenta ng negosyo.

Para sa dagdag na kaalaman tungkol sa pagpili o kaya tungkol sa GST sa pangkalahatan,tumawag po kayo sa Contact Canada Revenue Agency sa **1-800-959-5525** o pumunta sa kanilang sitio sa Web.

PANGHULING PAGSAALANG-ALANG

- Huwag magmadali at tiyakin ang kaalamang binigay sa iyo,bago ka magpasiya;
- Huwag magkaibigin sa negosyo bago gawin ang takdang -aralin;
- Mag-ingat na huwag magbayad ng mahigit sa halaga ng goodwill;
- Bumili ng negosyo sa industriya na iyong kilala na mayroong kalakal o serbisyo na mayroong kayong ginhawa sa pagbebenta.



- Bumili ng batay sa pag-sauli ng puhunan at hindi sa halaga;
- Huwag gamitin ang lahat ng cash na salapi para sa pagbili pagkatapos ay magkaroon ng suliranin sa pagdaloy ng salapi;
- Magsiyasat bago bumili.

Ang Canada-Ontario Business Service Centre (COBSC/CSECO) ay nagbibigay ng impormasyon ukol sa pagnenegosyo sa Ingles at Pranses, ang mga opisyal na wika sa Canada. Ang mga kopya ng ilan sa aming mga pinaka-makakatulong na dokumento ay isinalin sa ibang mga wika. Kung gusto mo ng karagdagang impormasyon sa pagnenegosyo, mangyaring tumawag sa 1-888-576-4444 upang makausap ang isang COBSC/CSECO Information Officer.