

**Стратегии выхода из бизнеса:
планирование выхода,
опционы, увеличение
стоимости бизнеса,
управление сделками для
владельцев бизнеса**

В книге на основе кейс-стади и примеров из реальной практики в простой и увлекательной форме делается полный обзор процесса выхода из бизнеса, заостряется внимание на ключевых моментах ведения переговоров и управления сделками, описывается, каким образом лучше выбирать команду консультантов и работать с ними, предупреждается о возможных ошибках, объясняется, как их можно избежать, и др.

Преимуществом книги является исключительно практический характер, что позволит вам не только максимизировать стоимость бизнеса и разобраться с бесчисленными нефинансовыми аспектами, которые необходимо учитывать в рамках общей схемы выхода из бизнеса, но и сэкономить время.

Книга обязательна для владельцев бизнеса (вне зависимости от его масштабов).

Предисловие ■ 11

Вступительное слово ■ 17

Введение: проблема выхода из бизнеса ■ 21

Три главных темы ■ 28

Несколько слов в напутствие ■ 31

■ ЧАСТЬ I. ПЛАНИРОВАНИЕ ВЫХОДА ИЗ БИЗНЕСА

Глава 1 Планирование выхода из бизнеса: введение ■ 37

Способы выхода из бизнеса ■ 38

Что такое «планирование выхода из бизнеса»? ■ 39

Доказательство того, что планирование
выхода из бизнеса необходимо ■ 41

Понимание своих мотивов ■ 42

Особый случай выхода на пенсию ■ 46

Глава 2 Концентрация на конечной цели ■ 49

Разработайте план действий ■ 50

Системы ценностей и визуализация
конечной цели ■ 52

Глава 3 Сценарии выхода из бизнеса ■ 55

Передача бизнеса по наследству ■ 55

Первичное размещение акций ■ 59

Слияние ■ 63

Наем профессиональных менеджеров ■ 65

Выкуп компании руководством ■ 65

Рефинансирование ■ 67

Опционный план для работников компании = 68
Ликвидация = 68
Выбор подходящего способа выхода из бизнеса = 68

Глава 4 Создание команды для выхода = 72

Причины для создания команды = 72
Состав и роль вашей команды = 75
Выбор консультантов: обзор = 85
Этические стандарты ваших консультантов = 88

Глава 5 Создание бизнеса с устойчивой стоимостью = 91

Оценивайте свой бизнес с точки зрения инвестора = 92
Прояснение и корректировка стратегии компании = 94
Корпоративное управление, вспомогательные системы и «театр одного актера» = 96
Предварительное изменение структуры = 105
Выявление рисков и управление ими = 110
Функциональное совершенствование бизнеса = 120
Ситуации отсутствия заинтересованности = 124

Глава 6 Бизнес-план и оценка стоимости бизнеса = 126

Причины для составления бизнес-плана = 127
Должны ли вы самостоятельно проводить оценку стоимости бизнеса? = 128
Пересмотр финансовых показателей = 129
Составление бизнес-плана = 132
Введение в процесс оценки стоимости бизнеса = 134
Методы оценки стоимости = 136
Изменение критериев оценки = 141

Глава 7 Налоговое планирование, наследственное планирование и страхование = 147

Налоговое планирование = 147
Наследственное планирование = 149
Применение страхования при выходе из бизнеса = 153

Глава 8 Окончательная доработка вашей стратегии выхода = 156

Какой тип инвесторов вам нужен? = 157

Лоты или начальная цена? ■ 160
Следует ли проводить конкурсные торги? ■ 160
Зачем проводить конкурсные торги
при продаже компании? ■ 162
Каковы возможные недостатки
конкурсного процесса? ■ 165
Сроки вашего выхода ■ 166
Взаимодействие с другими акционерами ■ 167
Ваш резервный план ■ 168
Отчет о планировании выхода из бизнеса ■ 169

ЧАСТЬ II. УПРАВЛЕНИЕ СДЕЛКОЙ

Глава 9 Управление процессом сделки ■ 177

Обзор конкурсных процессов ■ 178
Конфиденциальность в процессе сделки ■ 181
Вовлечение персонала компании в управление
процессом сделки и взаимодействие с инвесторами ■ 189
Ваши маркетинговые возможности:
от длинного списка к короткому списку ■ 191
Информационный меморандум ■ 192
Необязывающие предложения ■ 196
Комплексная экспертиза ■ 197
Обязывающие предложения ■ 204
Эксклюзивность ■ 205
Структурирование сделки ■ 206
Тезисы соглашения ■ 210
Договор купли-продажи ■ 212
Заккрытие сделки ■ 217
Внеконкурсные процессы ■ 218

Глава 10 Ведение переговоров по сделке ■ 220

Познакомьтесь со своим партнером
по переговорам ■ 222
Позвольте своему партнеру по переговорам
сделать первое предложение ■ 222
Уступайте понемногу ■ 222

Задав важный вопрос, прикусите язык = 222
Любое условие сделки зависит
от любого другого условия = 222
Будьте готовы отказаться от сделки = 224
Знайте свою лучшую альтернативу = 225

Глава 11 Трансграничные сделки = 227

Почему не все бизнесмены продвигают
свои компании на международном уровне? = 228
Проблемы межкультурных переговоров = 230

**Заключение: единственный вопрос,
который возникает в связи с богатством –
это как им распорядиться = 233**

Повтор трех основных тем = 233
Вы получили свою прибыль. Что дальше? = 236
Макроэкономические последствия
несостоявшейся преемственности = 239

Примечания = 242

Глоссарий = 246

Библиография = 250

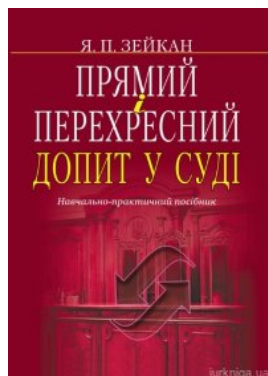
Об авторе = 252

Предметный указатель = 254

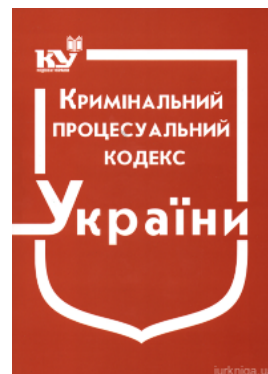
Книги, які можуть вас зацікавити



Адвокатська техніка
(підготовка до процесу
і методики
переконання)



Прямий і перехресний
допит у суді



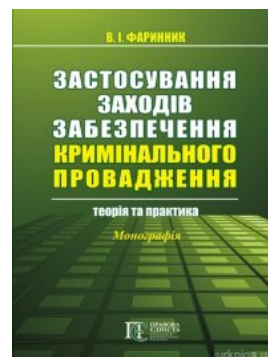
Кримінальний
процесуальний кодекс
України



Кримінальний кодекс
України



Розслідування окремих
видів злочинів.
Навчальний посібник



Застосування заходів
забезпечення
кримінального
провадження: теорія
та практика

Перейти до галузі права
Юридичний менеджмент



Перейти на сайт →