

# СПРАВОЧНИК

## ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТОРА

Глава III

ФАКТОРЫ, КОТОРЫЕ  
СЛЕДУЕТ УЧИТЫВАТЬ  
ПРИ ПОКУПКЕ БИЗНЕСА  
ВО ФЛОРИДЕ

*Miami* for Russian.com

Relationship  
like no other

ИРИНА КИМ СЭНГ  
305-562-5864  
irina@miamiforrussian.com

www.miamiforrussian.com  
SKYPE: Irina.Kim-Sang

### **3. ФАКТОРЫ, КОТОРЫЕ СЛЕДУЕТ УЧИТЫВАТЬ ПРИ ПОКУПКЕ БИЗНЕСА ВО ФЛОРИДЕ**

**Frederick Woodbridge, Jr., P. A.**  
**J. David Pena, P.A.**  
**701 Brickell Avenue, Suite 1650**  
**Miami, FL 33131**  
**PH: (305) 358-9414**  
**CELL: (305) 302-1037**  
**FX: (305) 402-0163**  
**FX Paris (France): 01-72-70-30-04**  
**FX U.K.: 44-1395-200-120**  
**fwoodbridge@bellsouth.net**

#### **Введение**

Тема, поднятая в настоящей статье, прежде всего, будет интересна иностранным гражданам, покупающим бизнес во Флориде, как правило, с целью получения визы инвестора (E-2). Для такого рода заявителей, первым и самым главным фактором, которому следует уделить наибольшее внимание, является адекватность бизнеса, покупаемого для получения визы. В большинстве случаев, заявки на получение визы типа E-2 рассматриваются консульством США в стране происхождения заявителя. Поскольку каждому консульству присущи свои особенности принятия решения о предоставлении визы, иностранному кандидату следует обратиться за помощью к юристу по иммиграционному праву с опытом работы с Консульством, уполномоченным решать визовые вопросы.

#### **Фактор №1: Соответствие требованиям, предъявляемым к получению визы**

Перед покупкой бизнеса иностранный гражданин должен проконсультироваться у юриста по иммиграционным вопросам на предмет соответствия покупке требованиям, предъявляемым к получению визы инвестора. Основными факторами являются: цена, самоокупаемость проекта и потенциал для создания рабочих мест для лиц, имеющих право работать в США.

Цена. В положениях иммиграционного законодательства минимальная сумма инвестиций не определена. Некоторые практикующие юристы устанавливают минимум на уровне 100 000 долл. США, хотя были случаи получения визы и при инвестировании 70 000 долл. США. Финансирование продавцом, в принципе, может составлять только половину общей стоимости покупки. Если предметом сделки является покупка активов (см. ниже), стороны должны заполнить форму 8594 для Налогового управления США, отобразив в ней распределение покупной цены для различных классов активов (оборудования, денежных средств, гудвилла (нематериальных активов) и т.п.). Это служит основанием для определения цены покупки, помимо прочих преимуществ.

Создание рабочих мест. Как правило, принимая решение по заявке на получение визы, Консульство хочет видеть потенциал бизнеса в создании рабочих мест для лиц, имеющих право работать в США. В ходе предварительного юридического аудита, покупатель существующего бизнеса должен получить от продавца отчетную документацию, подаваемую в ведомства по трудоустройству штатного и федерального уровня (форма 941 и т.д.) по штатным сотрудникам (достаточно 2-3 работников) за 2 или 3 года. Для регистрации бизнеса, бизнес-план, разработанный с перспективой на 3-5 лет, должен целиком оправдывать потенциал создания рабочих мест.

Финансовая самоокупаемость проекта. Данный показатель можно определить в ходе предынвестиционного аудита, или, если компания вновь зарегистрированная, путем оценки подготовленного надлежащим образом бизнес-плана. Для покупки существующего бизнеса, предынвестиционный аудит покупателя должен включать в себя анализ финансовой и налоговой отчетности за 3 года, при этом рекомендуется, чтобы такой анализ проводился дипломированным

присяжным бухгалтером, разбирающимся в организационно- правовой форме бизнеса, проверка которого выполняется. Ввиду повального финансового кризиса, некоторые отрицательные показатели в определенной степени можно оправдать, к тому же, покупатель всегда может попытаться подготовить бизнес-план, в котором будут четко расписаны планы покупателя по улучшению финансовых результатов.

Как только покупаемый бизнес определен как соответствующий требованиям визе, следует рассмотреть другие факторы, так же как бы это сделал американский гражданин при покупке бизнеса.

#### **Форма покупки:**

- Покупка активов или ценных бумаг: покупатель может приобрести либо ценные бумаги юридического лица (корпорации или ООО), являющегося владельцем бизнеса, либо бизнес-активы (ФФЕ (мебель, принадлежности и оборудование плюс аренда). Гораздо безопаснее покупать бизнес-активы, поскольку приобретение активов позволяет покупателю в значительной степени избежать скрытых обязательств, принятых на себя продавцом корпорации (или ООО). Покупая юридическое лицо, являющееся владельцем бизнеса, покупатель навлекает на себя скрытые обязательства, которые часто остаются «белым пятном», даже несмотря на всю серьезность предыдущего аудита. Следует отметить, что одной из причин, по которой выбор иногда останавливается на покупке ценных бумаг, является получение преимуществ, из которых выгоду извлекает владелец, но которых не получает покупатель активов — например, предыдущие обещания об освобождении от ответственности, распорядительные лицензии или даже текущая аренда офисных помещений, хотя, как правило, покупка ценных бумаг требует одобрения со стороны Арендодателя.

- Прямо или через юридическое лицо: покупатель может приобрести бизнес от своего имени или может создать юридическое лицо (как правило, это общество с ограниченной ответственностью, хотя иногда может быть и корпорация). Для любого покупателя, а в особенности для заявителя на получение визы, рекомендуется использовать для покупки бизнеса юридическое лицо, поскольку оно позволяет оградить физическое лицо от индивидуальной ответственности по обязательствам компании, а также от ответственности по многим ее долгам.

Действующие лица. Иностранцы покупатели бизнеса в Южной Флориде, как правило, работают с брокером или юристом по вопросам коммерческого права (а также, разумеется, с юристом по иммиграционным вопросам).

- Брокеры: Бизнес-брокеры могут быть как независимыми, так и выступать в качестве партнеров крупных брокерских домов, при этом, гораздо лучше, иметь дело с брокерами, работающими с желаемой организационно-правовой формой бизнеса. С покупкой коммерческой недвижимости могут помочь и многие брокеры по жилой недвижимости. Иностранцам покупателям следует иметь в виду, что в Майами, почти во всех сделках комиссионные брокеру платит продавец, а следовательно, отказываться от брокерских услуг по финансовым причинам - просто нет повода. Особенно полезными для покупателя, незнакомого с особенностями заключения сделок в США, станут брокеры, владеющие его родным языком.

- Юристы: Юристы со стороны покупателя, как правило, готовят Договор купли-продажи активов (или, реже, Договор купли-продажи ценных бумаг), который затем подписывается покупателем и направляется продавцу в качестве «предложения». Юрист со стороны покупателя также проводит комплексную юридическую экспертизу на предмет действительности лицензии, уплаты налогов и отсутствия судебных тяжб в отношении продавца, которые могут повлиять на судьбу активов или бизнеса. Также юрист со стороны покупателя обычно депонирует средства для авансового платежа и уплаты остальной части суммы покупки до момента завершения сделки, когда деньги уходят с доверительного счета юриста, и готовит все или часть документов, необходимых для заключения сделки, завершая последнюю вместе с юристом со стороны продавца. Из соображений безопасности, лучше всего использовать юриста с опытом проведения сделок по покупке бизнеса.

- Дипломированные присяжные бухгалтеры (CPA): Мудрые покупатели всегда обращаются к дипломированному присяжному бухгалтеру за помощью в проверке финансовой отчетности покупаемого бизнеса, ведь финансовым документам не всегда можно доверять. Так, были случаи, когда продавец декларировал объемы продаж, превышающие фактические (и, соответственно, платил налоги с этих фиктивных продаж!), только для того, чтобы увеличить сумму ценового предложения для своего бизнеса. Хороший дипломированный присяжной бухгалтер, специалист в соответствующей области, быстро разоблачит такого рода уловку и разъяснит покупателю, находятся ли параметры покупаемого им бизнеса в пределах нормы, установленной для соответствующего сектора деятельности.

- Ревизоры: В соглашениях о покупке бизнеса должна быть оговорена возможность осмотра покупателем основных компонентов бизнеса: ресторанной деятельности или салона красоты, оборудования небольших производственных концернов, и т.д.. Несмотря на то, что в большинстве договоров значится только, что соответствующее оборудование будет в «рабочем состоянии» на момент завершения сделки, и что, в иных случаях продавец не дает никаких гарантий относительно качественной работы оборудования, тем не менее, покупатель должен выполнить осмотр оборудования в рамках прединвестиционного аудита со своей стороны. В случае, если состояние оборудования неудовлетворительное, покупатель может поднять вопрос о снижении цены или возможности реставрации оборудования продавцом, аргументируя это тем, что в противном случае, сделка не будет доведена до конца.

- Страховые агенты: Аренда офисных помещений во Флориде, как правило, требует, чтобы арендатор (покупатель) оформил страховки различных видов и с различными типами страховой защиты. Покупатель, вступая в договор аренды как часть процедуры покупки бизнеса, должен обратиться к страховому агенту для определения суммы страховой премии, которая подлежит к уплате покупателем.

**Процедура принятия решения и временные рамки.** Стандартная процедура покупки бизнеса включает в себя следующие этапы:

- Письмо о намерениях: Письмо о намерениях является своеобразным подтверждением согласия покупателя и продавца относительно цены покупки и условий оплаты, даты проведения прединвестиционного аудита и даты завершения сделки, а также общего разделения прочих условий. Однако, довольно часто письма о намерениях не используются, и стороны переходят непосредственно к этапу переговоров по подписанию Договора купли-продажи активов (ценных бумаг). Некоторые продавцы (но определенно не все!) предоставляют потенциальному покупателю доступ к их финансовой и деловой документации сразу после подписания Письма о намерениях, но до подписания Договора купли-продажи активов. Письмо о намерениях не является обязательным для обеих сторон.

- Договор о покупке-продаже активов (или Договор о покупке-продаже ценных бумаг): настоящий документ, подписанный покупателем и продавцом, определяет даты проведения прединвестиционного аудита и даты завершения сделки, цену и способы оплаты, составляющие процесса прединвестиционного аудита, ознакомительные сроки и активы, предлагаемые к продаже, а также содержит гарантии продавца и другие общие условия. Некоторые из терминов, о которых следует знать покупателям:

- Цена: Цена должна указываться в полном объеме, вместе с суммами, предусмотренными для финансирования продавцом или третьей стороной. В договоре должно быть четко определено, включен ли в цену объем взаимозаменяемых товарно-материальных запасов, имеющих в наличии на день совершения сделки, и если нет, то прописано, будут ли переданы таковые по завершению сделки.

- Авансовый платеж: Как правило, составляет 10% от стоимости покупки. Договором должен быть предусмотрен срок в 5 или более дней, который отводится с учетом возможных задержек при внесении авансового платежа, имеющих место при осуществлении международного перевода денежных средств. Мы рекомендуем, чтобы авансовый платеж удерживался юристом со стороны покупателя.

Предынвестиционный аудит: Под иредынвестиционным аудитом следует понимать экспертизу, выполняемую покупателем для соответствующей компании. Как правило, на проведение предынвестиционного аудита отводится 10-20 дней. В течение этого периода продавец должен предоставить всю необходимую деловую и финансовую документацию в отношении бизнеса, выставляемого на продажу. Юрист со стороны продавца проверяет организационно-правовую форму бизнеса, тогда как дипломированный присяжной бухгалтер выполняет анализ финансовых документов. Как мы уже писали ранее, целесообразнее обращаться к дипломированному присяжному бухгалтеру с опытом работы с соответствующими организационно-правовыми формами бизнес-структур, нежели поручать проведение предынвестиционного аудита юристу. Управление многими малыми и средними предприятиями в Южной Флориде далеко от желаемого профессионализма: через компанию прогоняются деньги на личные нужды; продавцу предъявляются претензии в виду не декларировании дохода (по неофициальным данным, нередко его значительной части!); некоторые балансовые показатели не соответствуют показателям, принятым для такого типа бизнеса, и т.д.. Все эти отклонения могут быть выявлены компетентным дипломированным присяжным бухгалтером.

- Подготовка и обсуждение условий по документам для завершения сделки: юрист со стороны покупателя готовит часть (вместе с юристом со стороны продавца) или все документы для завершения сделки (Купчую, являющуюся подтверждение перехода прав собственности на личное имущество; решения компаний покупателя и продавца об утверждении сделки; соглашение о запрете конкуренции; соглашение о компенсациях; Письменный отчет о сделке по продаже недвижимости (в котором указаны все пропорциональные распределения, платежи по каким-либо непогашенным обязательства Продавца и т.д.), а также последнее Соглашение о налоговых обязательствах).

- Осмотр перед завершением сделки: Важно, чтобы у покупателя был список оборудования, продаваемого в рамках Договора купли-продажи активов, а также проведен осмотр хозяйствующего субъекта непосредственно перед завершением сделки. В случае, если потребляемые товарно-материальные запасы продаются, именно в ходе этого осмотра должна быть выполнена их проверка. Все же нечасто, но бывают случаи, когда продавцы убирают часть активов компании перед завершением сделки, заявляя затем, что таковые не подлежали продаже (будьте бдительны с телевизорами, компьютерами и подобным инвентарем - его очень легко убрать).

- Завершение сделки: Иногда выполняется в присутствии всех сторон - документы подписаны, деньги уплачены. Довольно часто завершением сделки считается обмен документами, переданными через курьеров, и осуществление денежной проводки. Имейте ввиду, иностранным покупателям не обязательно присутствовать лично при завершении сделки; можно пользоваться доверенностью, оформленной в стране происхождения покупателя и направленной юристу покупателя, который находится в Южной Флориде, курьерской службой доставки на следующий день.

- Условие выдачи визы: Некоторые продавцы (именно те, кто больше всего стремится продать!) желают подписывать договор с «условием выдачи визы», т.е. сделка завершается, но все денежные средства и документы находятся у юриста со стороны покупателя то тех пор, пока покупателю не будет выдана виза, после чего выполняется обмен документами и перевод средств. Если же в визе отказано, покупатель взыскивает стоимость покупки, а продавец продолжает осуществлять деятельность так, как бы если договор никогда не составлялся. Условие выдачи визы защищает иностранных покупателей, потому его всегда нужно требовать, даже несмотря на то, что многие продавцы такое условие не принимают.

- Запрет конкуренции: Покупатель вряд ли желает, чтобы продавец спустя неделю после открытия поселился по соседству с новой компанией! Уже стало традицией включать в договора о купли-продажи активов (или ценных бумаг) положения о запрете конкуренции, которые гласят о том, что продавец обязуется не составлять конкуренцию предлагаемому к продаже бизнесу в течение определенного

периода времени (для продавца бизнеса таким периодом считается срок до трех лет) в указанном географическом регионе (например, радиусе пяти (5) миль от места нахождения бизнеса, подлежащего к продаже).

#### **Прочие факторы:**

Опыт покупателя в сфере: если иностранный покупатель работал доселе инженером-компьютерщиком, он должен хорошо обдумать целесообразность покупки ресторана или салона красоты. Каждый вид бизнеса таит в себе свои хитрости, на понимание которых часто приходится тратить много времени и усилий. Совет: ознакомление: убедитесь, что продавец согласится потратить немало времени на объяснение всей схемы функционирования (по крайней мере, уделит вам 3-4 недели).

-NB: Даже если у покупателя и имеется опыт работы в бизнесе, аналогичном покупаемому, в своей родной стране, не следует забывать, что в США, а особенно в Майами, он столкнется со многими отличиями. Даже рестораторы, к своему удивлению, пришли к выводу, что тенденции, вкусы и привычки, присущие американскому потребителю, немного отличаются от таковых в других странах. Всегда рекомендуется пообщаться с соотечественниками, ведущими бизнес во Флориде, дабы не изобретать велосипед заново, а знать в каком русле действовать.

Первоначальное исследование: Интернет. Есть Интернет-сайты, на которых можно найти список компаний, которые продаются в Южной Флориде. Потенциальным покупателям следует уделить время их изучению, поскольку такой способ позволяет получить более четкое представление о доступности, ценах и т.д. перед началом исследования на месте.

Месторасположение: преобладающие финансовые условия. Как и в случае с покупкой жилой недвижимости, фактор месторасположения чрезвычайно важен для ведения бизнеса. Некоторые типы ресторанов, например, пользуются популярностью в одной окрестности, тогда как в другой они обречены на полный провал. Во Флориде деятельность многих предприятий циклическая: большая часть их клиентов - туристы, а учитывая, что туристический сезон в Южной Флориде длится, как правило, с октября по апрель, вне сезона прибыль бизнеса может быть совсем мизерной. Кроме того, в данной окрестности Майами наблюдается собственная финансовая специфика, которую потенциальному покупателю не следует игнорировать. «Долларовые магазинчики» (где любой товар стоит ровно один доллар) где-то срабатывают, где-то нет; одна кухня востребована в некоторых кварталах города, а в других и вовсе не пользуется популярностью, и это далеко не полный перечень примеров. Довольно опасно, например, купить ресторан, специализирующийся в какой-то одной кухни, который замечательно работает в определенной местности, с целью последующей смены интерьера и меню, направленного на удовлетворение потребностей другой целевой аудитории клиентов: такие преобразования не всегда похвальны.

#### **Практические наблюдения и советы:**

Состояние активов: Как мы уже говорили ранее, продавцы, как правило, не дают никаких гарантий относительно состояния оборудования предприятия, кроме того, как гарантируют (заявляют), что оборудование будет в «хорошем рабочем состоянии» или просто «рабочем состоянии» на момент завершения сделки. Здесь нет ни одной общеприменимой рабочей нормы (как это в других странах), которая бы могла защитить покупателя, приобретающего оборудование «КАК ЕСТЬ». Что имеется ввиду? Если промышленный холодильник выходит со строя спустя неделю после закрытия сделки, покупатель, как правило, не сможет ничего взыскать с продавца. По этой причине, в большинстве случаев, целесообразно, чтобы покупатель осмотрел основные элементы оборудования сразу же после подписания договора (включая кондиционеры, если условиями аренды предусмотрена поддержка и замена установок арендатором).

Аренда: В США очень немногие владельцы малого и среднего бизнеса располагают своим собственным офисом. Они скорее арендуют помещения по письменному договору об аренде, составленному с владельцем («Арендодателем»). Таким образом, ключевым элементом в бизнесе выступает аренда, которую покупатель может получить путем переуступки прав текущего арендатора по договору аренды, либо путем составления нового договора аренды с Арендодателем.

Как правило, в США вопросы аренды регулируются условиями самого документа, поскольку очень мало норм правовой защиты отличаются по смыслу от собственно аренды. Поэтому важно, чтобы юрист со стороны покупателя тщательно изучил документы аренды (аренды продавца или новой аренды). На заметку: условиями некоторых договоров об аренде предусматривается оплата вознаграждения Арендодателю, сумма которого часто довольно велика. Покупатель должен предусмотреть в договоре купли-продажи активов, чтобы оплата всех такого рода сборов возлагалась на продавца. Также в договоре должно быть оговорено, что условием завершением сделки со стороны покупателя является получение переуступленных прав (или новой аренды) на условиях, удовлетворяющих покупателя по его единоличному решению. Если по каким-либо причинам покупателя не устраивают условия аренды, он имеет право отказаться от заключения сделки и требовать возвращения внесенных авансовых платежей.

Сотрудники: В США, как правило, для работников не предусмотрено составление письменных трудовых договоров. Однако, в случае, оформления таковых, покупатель должен ознакомиться с их копиями. Флорида - штат «занятости по желанию». Это означает, что работодатель может уволить своего подчиненного по собственной воле, без предварительного уведомления, по любой причине, а то и вовсе без нее, а, в свою очередь, сотрудник может без предварительного уведомления изо дня в день брать себе отпуск. Работодатели в США обычно обязаны платить Федеральный налог по программе социального страхования (FICA - Федеральный закон о налогообложении в фонд социального страхования), Федеральный налог на предпринимателей по уплате взносов в фонд выплаты пособий по безработице (FUTA — Федеральный закон о налоге в фонд выплаты пособий по безработице), а также налог в фонд пособий по безработице штата для задекларированных сотрудников. Некоторые компании пытаются либо платить своим работникам «в конверте», не декларируя зарплату, либо платить им (неправильно) как «независимым подрядчикам», несущим ответственность за налоги самостоятельно. При покупке бизнеса, покупатель должен попросить своего юриста проверить факт уплаты всех налогов на заработную плату, а также проверить, чтобы все налоговые платежи были текущими, а ситуация по трудоустройству в компании в целом отвечала требованиям, установленным законом. Для таких компаний, как салоны красоты, деятельность которых зависит от спроса клиентов на услуги парикмахеров зачастую уже со своей клиентской базой, важно быть в максимально возможной степени уверенным в том, что работник парикмахерской не уйдет из компании со сменой руководства. Здесь могут помочь соглашения о запрете конкуренции, составленные с продавцом, однако, если ключевые сотрудники все же решат сменить место работы, покупатель мало что сможет сделать. И наконец, работниками в области Майами не всегда так уж и легко управлять!

Налоги на движимое имущество. В округах во Флориде введен налог на «движимое имущество», например, оборудование, компьютеры, мебель, принадлежности и т.д.. Данный вид налога не удерживается с первых 25 000 долл. США стоимости имущества, потому большинством небольших компаний он не уплачивается. Тем не менее, для компаний, в собственности которых много оборудования с очень высокой рыночной стоимостью, необходимо проверить факт уплаты налога, поскольку обязательства по неуплаченным налогам передаются вместе с активами, а следовательно, с нового владельца будет причитаться уплата налогов после покупки налогооблагаемых активов.

Квитанция об уплате налога на получение дохода от предпринимательской деятельности. Каждая компания во Флориде уплачивает сравнительно небольшой ежегодный налог на получение дохода от предпринимательской деятельности в фонды своих Округи и Города. Стоимость налога невелика (редко превышает 300 долл. США), однако, у каждой компании должен быть этот документ, вывешенный в офисе.

Специализированные лицензии. Компании Флориды, деятельность которых подпадает под действие лицензионных требований, установленных в штате Флорида, должны подать заявку на получение соответствующей лицензии. Примеры компаний, которым нужна лицензия для ведения бизнеса, - рестораны, отели, бары и салоны красоты. Другим компаниям для работы нужны федеральные лицензии различного типа. Покупатели должны четко знать, какие типы лицензий им понадобятся. Даже в случае, если для лицензий предусмотрена возможность ее передачи, покупатель как новый владелец должен представить документы в органы штата. Юрист со стороны покупателя должен помочь с такими

требованиями, либо порекомендовать специалистов, компетентных в данных вопросах. Система лицензирования деятельности по продаже спиртных напитков во всех отношениях является сложной и, как правило, требует помощи специалистов.

**Перевод средств:** Часто на перечисление денежных средств из заграницы может уйти до 5-6 дней, пока они не поступят на счет в Южной Флориде. Также, нередки случаи, когда иностранные банки (несмотря на их заверения в противоположном) взимают комиссионные с перечисляемой суммы. Всегда целесообразнее отправить на 100 долларов больше запрашиваемой суммы, чтобы быть уверенным, что необходимые средства доступны в нужном количестве.

**Франшизы:** Приобретение франшизы может быть довольно интересным. Однако, следует уточнить сумму первоначального франчайзингового платежа и роялти, выплачиваемого франшизодателю в период действия франшизы, условия обучения, периодические расходы и прочие вещи. Передача существующей франшизы продавцом покупателю, как правило, требует утверждения франшизодателя, потому важно ознакомиться с соглашением о франчайзинге с целью выявления условий передачи. Получение действующей франшизы, если предусмотрено, должно быть условием завершения сделки со стороны покупателя.

**Кредиты (займы):** При сложившихся обстоятельствах, американские банки в Южной Флориде не намерены выдавать кредиты иностранным покупателям бизнеса в США. Иностранные покупатели могут получить кредиты в своей стране и расплатиться на месте за покупку в Штатах. В качестве альтернативного варианта, они могут попытаться договориться о финансировании продавцом: по завершению сделки оплачивается только часть покупки, а на остальную сумму выписывается вексель, погашаемый в течение определенного периода времени с учетом оговоренной процентной ставки. Продавец, предоставляющий кредит, обычно требует в качестве залога (с учетом внесения необходимых изменений в условия ипотеки) весь бизнес: если покупатель не погашает вексель, продавец теоретически забирает бизнес обратно. Важно, чтобы юристом со стороны покупателя был выполнен тщательный анализ всей финансовой документации, связанной с такого рода финансированием продавцом.

**Важность рекламы и маркетинга:** Соединенные Штаты в целом и Флорида в частности являются, главным образом, потребительским обществом. Новому покупателю бизнеса в этом регионе следует знать о чрезвычайной важности рекламы и маркетинга на пути к успеху. Конкретные используемые методы определяются типом бизнеса, а привлечение специалиста по маркетингу имеет большое значение для обеспечения продвижения бизнеса.

**Выводы:** Иностранный покупатель, не новичок в бизнесе и выполнивший надлежащие исследования, может получить очень положительный опыт покупки бизнеса в Южной Флориде, при условии привлечения к сделке квалифицированных и компетентных специалистов и получения их консультаций. Наш лучший совет потенциальным покупателям - будьте бдительны и действуйте на свой риск. Проще говоря, если сделка кажется слишком хорошей, чтобы оказаться правдой, вероятно, это так и есть на самом деле. И наконец, остерегайтесь попасть в ловушку, полагая, что в Америке можно разбогатеть в два счета: немало компаний в Штатах далеки от успеха. Надеемся, вышеуказанные советы и пояснения помогут вам открыть себе дорогу в мир оглушительного успеха!