

ПРИЙТИ НА ГОТОВЕНЬКОЕ

НА РЫНКЕ ГОТОВОГО БИЗНЕСА, КОТОРЫЙ ДЕМОНИСТРИРУЕТ АКТИВНЫЙ РОСТ, ОТМЕЧАЕТСЯ НОВЫЙ ТРЕНД. ВСЕ ЗАМЕТНЕЕ ИНТЕРЕС ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ К ЭЛЕКТРОННЫМ ПРОЕКТАМ, ГЕНЕРИРУЮЩИМ ДОХОД. МАРИНА АКАТОВА

По данным генерального директора Nado Business Ивана Рузанова, одновременно по всей России выставлено на продажу более 160 тыс. предприятий, в Петербурге — около 7 тыс. Предложение представлено преимущественно проектами в потребительском секторе. В основном это ритейл различного профиля, заведения общественного питания и сферы услуг. Кроме того, интерес вызывают предприятия сферы развлечений.

По словам аналитика УК «Финам Менеджмент» Максима Клягина, такая картина характерна практически для всех местных рынков. «Региональная специфика, безусловно, присутствует, но общие тренды достаточно типичны. Как правило, бизнес не отличается высокой рентабельностью, но при этом нередко бывает достаточно устойчивым, генерирует стабильный денежный поток и в отдельных случаях вполне может еще и успешно тиражироваться в локальных масштабах», — рассказывает Максим Клягин. Еще один традиционный вариант «готового бизнеса» — приобретение коммерческой недвижимости в собственность с целью получения рентного дохода.

ПОСТОРОННИМ ВХОД ЗАПРЕЩЕН

Однозначно оценить объем рынка готового бизнеса проблематично в силу его закрытости. Более половины сделок совершается «без посторонних глаз. В Москве брокерские компании проводят более 50% всех сделок. В Петербурге в 2013 году компаниями по продаже готового бизнеса было совершено около 2 тыс. сделок купли-продажи бизнеса, что составляет 25–30% от общего количества на этой территории.

По данным руководителя департамента консалтинга и продаж компании «Магазин готового бизнеса — Deloshop» Владимира Ермолаева, сделок в количественном отношении много в тех отраслях, в которых много предприятий. Речь идет о салонах красоты, предприятиях общепита, автомойках и сервисах. В Москве в этих трех сегментах ежегодно совершается до 800 сделок. «В Петербурге показатели в три-четыре раза ниже», — констатирует он.

Стоимость отдельно взятого бизнеса существенно варьируется в зависимости от проекта. Цена вопроса зависит от величины существующего дохода и перспектив дальнейшего развития. По словам директора агентства «Бизнес на продажу» Юрия Якимова, наиболее распространены сделки от 1 до 3,5 млн рублей. «Минимальная стоимость может начинаться от 30 тыс. рублей. Максимальная сумма состоявшейся сделки — 890 млн рублей», — добавляет Иван Рузанов.

ЖЕЛАЮЩИЕ ЕСТЬ По данным исследования, проведенного Высшей школой менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета и компаний EY, в прошлом году общее число российских предпринимателей увеличилось на 25% и составило 5,8% от трудоспособного населения. И хотя наша страна существенно отстает от многих других по количеству жителей, желающих открыть свое дело, таких россиян стало за год немного больше.

Юрий Якимов говорит, что спрос среди потенциальных предпринимателей на готовый бизнес стабилен и практически не подвергся изменениям за последние несколько лет. «Мы видим желание вкладывать средства в реальный, приносящий доход бизнес», — констатирует он.

Всех покупателей можно разделить на несколько групп. Первая — это люди, которые решили начать свое дело. Вторых же интересует не бизнес сам по себе, а существующие активы, в том числе оборудование и технологические решения, которые в дальнейшем планируется использовать для развития аналогичных предприятий. «Некоторые хотят инвестировать средства в предприятие, которое приносит доход, другие руководствуются желанием развивать или тиражировать уже существующее собственное дело, третьи не хотят заниматься стартапом», — рассказывает Юрий Якимов.

Приобретение уже действующего предприятия имеет свои преимущества. В частности, нередко можно встретить заниженную стоимость, обусловленную экономической ситуацией, уходом в другие сферы деятельности и целым рядом других факторов. Приобретение уже работающего дела может стать выгодным вложением в силу более быстрой окупаемости. Кроме того, многих прельщает наличие разрешительной документации. «Зачем тратить деньги на оборудование и организацию процесса с нуля, когда можно приступить к делу уже завтра и эффективно развивать предприятие?» — отмечает Юрий Якимов.

ПОТЕНЦИАЛ СЕТИ Сравнительно новый тренд — появление спроса на бизнес в сфере электронной коммерции. В последнее время все более заметный интерес потенциальные покупатели проявляют к интернет-магазинам различного профиля или другим электронным проектам, генерирующим доход. «Это вполне логично, так как сектор онлайн-торговли растет очень высокими темпами и сохраняет значительный потенциал развития», — говорит Максим Клягин. → 87

ПАРК

музей

РЕСТОРАН

Уютный семейный ресторан
выполнен в духе
классической Италии

Роскошные виды
Летняя терраса
Пицца и хлеб
из дровяной печи
Профессиональный сомелье
Живая музыка

МЕНЮ 2014

СКИДКА ПО БУДНЯМ
с 12:00 до 16:00

30%

НА ПИЦЦУ И ПАСТУ

НАБ. КАНАЛА ГРИБОЕДОВА, 2В,
(флигель Михайловского сада)
571-73-09; 973-09-43

РЕЖИМ РАБОТЫ РЕСТОРАНА:
Пн.-Чт.: с 11:00 до 24:00
Пт.-Сб.: с 11:00 до 01:00

WWW.PARK-RESTAURANT.RU