

РЫНКУ ГОТОВОГО БИЗНЕСА ПРОРОЧАТ РОСТ

РЫНОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ ДАЖЕ В КРИЗИС. БОЛЕЕ ТОГО, СЛОЖНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ НЕМНОГО ПОДСТЕГНУЛИ ЕГО РАЗВИТИЕ. ПОКУПАТЕЛИ ХОТЯТ СОХРАНИТЬ ДЕНЬГИ, ПРОДАВЦЫ — ВЫГОДНО РЕАЛИЗОВАТЬ АКТИВЫ.

АГАТА МАРИНИНА

Ежегодно в Петербурге совершается около 2 тыс. сделок купли-продажи готового бизнеса. Сделки стоимостью от миллиона рублей являются самыми распространенными на рынке, хотя есть предложение по существенно более низкой стоимости — от 30 тыс. рублей. В основном покупаются и продаются предприятия в стоимостном диапазоне 1–3,5 млн рублей. На цену большое влияние оказывает размер существующего дохода и дальнейшие перспективы для развития.

«Сделок по серьезным активам почти нет», — констатирует директор отдела продаж компании «Бизнес на продажу» Юрий Якимов. По словам генерального директора компании «Скания Инвест» Дмитрия Мякоты, в этом году увеличилась цена предложения готового бизнеса. «Рост связан отчасти с инфляцией и инфляционными ожиданиями, в некоторых случаях — с увеличением стоимости недвижимости, ростом курса доллара и, как следствие, с увеличением стоимости оборудования или товарных запасов», — поясняет он.

КОМУ КРИЗИС НА РУКУ Лидером рынка готового бизнеса остается Москва. В столице ежегодно проводится более 4,5 тыс. сделок в год. В Санкт-Петербурге существенно меньше — 1,8 тыс. ежегодно, однако город занимает почетное второе место. Такие данные содержатся в исследовании компании «Альтера Инвест». По результатам опроса, проведенного бизнес-брокером, в настоящее время в России более 56% предпринимателей готовы рассматривать инструменты купли-продажи бизнеса. «По итогам 2014 года прогнозировалось увеличение числа сделок на 10–20%, однако его не произошло из-за общеэкономической ситуации. Но рынок активизировался, и к 2016 году ожидаемый рост в 15–20% будет достигнут», — полагает генеральный директор бизнес-брокерской компании «Альтера Инвест» Максим Новицкий. Юрий Якимов указывает на то, что рынок падает. «Спрос сократился, хотя хороших предложений достаточно», — сетует он.

«Если сравнить с 2014 годом, то общий тренд — это и естественный рост, и рост, продиктованный стремлением выйти из валютных активов, в том числе выгодно вложить и сберечь получаемую при этом спекулятивную разницу между курсами — после скачка, — отмечает Дмитрий Мякота. — Можно сказать, что отрасль даже выиграла от кризиса — комиссия брокерских компаний, как правило, привязана именно к стоимости продаваемого бизнеса. В сложной экономической ситуации все больше людей задумываются о том, как сохранить средства. И покупка готового бизнеса — хорошая инвестиция». Он указывает на интересную тенденцию, сравнивая петербургский и московский рынки. Так, по его словам, когда в Москве растет спрос на готовый бизнес, то в Петербурге увеличивается предложение, и наоборот. «Наверное, это почти то же са-



ДЕЛКИ СТОИМОСТЬЮ ОТ МИЛЛИОНА РУБЛЕЙ ЯВЛЯЮТСЯ САМЫМИ РАСПРОСТРАНЕННЫМИ НА РЫНКЕ, ХОТЯ ЕСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ПО СУЩЕСТВЕННО БОЛЕЕ НИЗКОЙ СТОИМОСТИ — ОТ 30 ТЫС. РУБЛЕЙ

мое, как и спор про бордюры и поребрики», — шутит он.

Заместитель генерального директора компании «Банк готового бизнеса» Игорь Внуков говорит, что в последний месяц количество запросов существенно возросло. В приоритете у покупателей — реальный сектор экономики. «По итогам прошлого года значительный рост спроса был зафиксирован в целом ряде российских городов. Так, в Москве он вырос на 64%, а в Тольятти — на 58%. На третьем месте по этому показателю Екатеринбург с 53%. Четвертое место заняла Тюмень — 48%. Санкт-Петербург на пятой строчке. Спрос на готовый бизнес в Северной столице увеличился за прошедший год на 45%», — добавляет Максим Новицкий.

АПК В МОДЕ По оценке аналитиков, более 43% сделок купли-продажи бизнеса в прошлом году были совершены по объемам торговли. По словам Юрия Якимова,

покупатели по-прежнему предпочитают предприятия общественного питания, малые производства. Такая ситуация типична для рынка, ведь предложение насыщено организациями потребительского сектора: ритейл различного формата и уровня, заведения питания, сфера обслуживания и услуг. Такая ситуация будет наблюдаться еще долго, убежден Дмитрий Мякота. В том числе это связано с высокой ликвидностью такого бизнеса как товара, его относительно невысокой стоимостью и быстрой окупаемостью.

Вместе с тем на 60% упал спрос на точки продажи импортных товаров. Максим Новицкий объясняет это нестабильностью курса рубля, страхом больших курсовых разниц и резкого роста стоимости товара. Спрос на бизнес автомобильной тематики, вне официальных дилеров, вырос, особенно интересуют покупателей автобизнеса экономкласса. Одновременно с этим брокеры компании «Альтера Инвест» рас-

сказывают, что есть запросы от крупных игроков — официальных дилеров, которые хотят выйти на рынок неофициальных сервисных центров, покупая несколько автосервисов в спальных районах, в шаговой доступности, с целью объединить их в сеть. В это же время в прошлом году с рынка готового бизнеса полностью ушли предложения по продаже туристических предприятий. Аналитики единогласно заявляют о существенном повышении интереса к организациям агропромышленного комплекса (АПК). По данным компании «Альтера Инвест», в структуре спроса по направлению «промышленность» около 65% приходится на объекты, направленные на импортозамещение и сельское хозяйство. Дмитрий Мякота также отмечает повышение спроса на предложения агропромышленного комплекса. «Куда еще вкладывать? Сфера услуг, торговли забита, строительная отрасль, которая ранее была популярна, сократилась из-за кризиса. Сельское хозяйство развивается в связи с взятым курсом на импортозамещение и продуктовую безопасность. Государство это направление поддерживает. Даже иностранные инвесторы заинтересовались предложениями по готовому бизнесу в АПК», — рассуждает он.

Игорь Внуков считает, что интерес к предприятиям агропромышленного комплекса связан с общим переориентированием экономики, ведь даже крупные инвесторы стали все чаще присматриваться к этой отрасли. «По моим ощущениям, количество обращений с запросами по АПК выросло на 30%. Продаются, в том числе, и крупные холдинги стоимостью до 2 млрд рублей. Такие активы, конечно, находятся в закрытой продаже, но они есть. Также представлены и частные фермы по 20–30 млн рублей», — рассказывает он.

Впрочем, по словам Максима Новицкого, сейчас постепенно интерес к АПК сходит на нет. «Это был тренд начала этого года, но сейчас все возвращается на круги своя. Спрос на бизнес в области сельского хозяйства вырос на 50–70%, но теперь темпы уже не такие. Похоже, что ажиотаж прошел, и те, кто хотел, уже закрыли сделки. Новых и неожиданных направлений пока не появилось. Думаю, что и не произойдет. В приоритете у покупателей, как и год назад, будут традиционные сектора — гостиницы, общепит, торговля», — заключает господин Новицкий. ➔ 66

ВЫДЕРЖКИ ИЗ РЕЙТИНГА БИЗНЕС-БРОКЕРСКИХ КОМПАНИЙ РОССИИ

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ	ИТОГОВОЕ КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ (ИЗ 100 ВОЗМОЖНЫХ)	КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ В ПРОДАЖЕ, МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ В ПРОДАЖЕ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНОБЛАСТЬ	КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ В ПРОДАЖЕ, ДРУГИЕ РЕГИОНЫ	КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ В ПОРТФЕЛЕ СТОИМОСТЬЮ СВЫШЕ 100 МЛН РУБ.
«АЛЬТЕРА ИНВЕСТ»	1	89	660	1048	792	64
«СКАНИЯ ИНВЕСТ»	2	73	1 008	564	144	27
RESALE EXPERT	3	62	106	0	0	0
«ВАША ФИРМА»	4	61	170	92	114	27
«БАНК ГОТОВОГО БИЗНЕСА»	5	53	24	72	24	45

ИСТОЧНИК: ЖУРНАЛ «СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ»