ПРИЙТИ НА ГОТОВОЕ

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК НА РЫНКЕ ГОТОВОГО БИЗНЕСА ЗАМЕДЛЯЕТ СВОЙ РОСТ. ЕСЛИ ПЯТЬ ЛЕТ НАЗАД КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК РОСЛО НА 25–35% В ГОД, ТО ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА РОСТ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 5–10%. ИНТЕРЕС К ПРИОБРЕТЕНИЮ БИЗНЕСА ЕСТЬ, ОДНАКО КАЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕМНОГО. КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, СЕГОДНЯ НА РЫНКЕ ОСОБЕННО ВОСТРЕБОВАНА УСЛУГА ПО «УПАКОВКЕ» БИЗНЕСА, ТАКЖЕ РЫНОК ОСТРО НУЖДАЕТСЯ В ГРАМОТНЫХ ПОСРЕДНИКАХ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

«В последние годы наблюдается увеличение интереса покупателей к рынку готового бизнеса, который при этом значительно превышает количество реальных сделок на нем»,— отмечает Екатерина Семенкова, специалист аналитического отдела компании «ФинИст». Это подтверждают и данные бизнес-брокерской компании «Альтера Инвест»: с 2014 по 2017 годы количество сделок росло в среднем на 25–35% в год, затем динамика замедлилась до 5–10%. Но в целом, по оценке компании «БКС Премьер», в 2019 году объем рынка готового бизнеса в России может составить порядка 90–150 млрд рублей, превысив объемы прошлого года на 7–12%.

Дисбаланс спроса и предложения, когда на семь предложений приходится 33 покупателя, говорит о том, что услуга по покупке готового бизнеса еще долго будет популярной, считают эксперты. Хотя многие при этом относятся к рынку критически. «Говоря о готовом бизнесе, речь идет о малом бизнесе. В таких бизнесах возможны риски наличия каких-либо негативных факторов, которые неочевидны в момент покупки. Покупка бизнеса — процесс гораздо более сложный, чем покупка недвижимости или автомобиля, а у большинства покупателей этого рынка нет опыта подготовки и структурирования таких сделок, проведения комплексных проверок»,— поясняет Екатерина Синогейкина, генеральный директор НАО «Евроэксперт».

МСБ В ПРИОРИТЕТЕ Сегодня наибольшим спросом на рынке готового бизнеса пользуются малые и средние предприятия в сфере торговли, общепита, интернет-проектов, индустрии красоты, услуг населению стоимостью до 3 млн рублей, отмечают в «Альтера Инвест».

При этом участники рынка отмечают, что участились случаи, когда сетевой маркетинг или псевдофраншизы продают как готовый бизнес. «Отличить такое от настоящего объявления по готовому бизнесу практически нереально, но жалоб стало больше»,— отмечает Альберт Хамзин, коммерческий директор компании БИБОСС. По словам Максима Кондрашкина, соучредителя компании «Альтера Инвест», рынку готового бизнеса еще нужно пройти большой путь, чтобы выйти на уровень услуг, сопоставимый с прочими инвестиционными направлениями.

В целом, по мнению Сергея Дейнеки, финансового аналитика «БКС Премьер», объекты МСБ останутся наиболее количественно востребованными: в стоимостном сегменте готового бизнеса от 200 тыс. до 4 млн рублей формируется более 70% количественного предложения на данном рынке. Тем не менее доля крупного готового бизнеса стоимостью от 75 млн рублей в совокупном объеме рынка составляет порядка 65–70%. «Скорее всего, в обозримой перспективе структура данного рынка не испытает существенных изменений — доля крупного готового бизнеса останется доминирующей. Тем не менее мы считаем, что в условиях продолжающегося давления на благосостояние населения люди будут с большим рвением реализовывать попытки найти готовый бизнес, который мог бы стать весомым подспорьем в выправлении ситуации с доходами домохозяйства. В этой связи ожидаем, что количество предложений из ценового сегмента от 200 тыс. до 5 млн рублей будет демонстрировать активный рост в перспективе 2020–2021 года»,— поясняет эксперт.

Основным центром активности по купле-продаже готового бизнеса остаются Москва и Санкт-Петербург: на них приходится 80% объема совершенных сделок. Существенно вырос спрос на готовый бизнес в Крыму (до 10%). Примерно одинаковую активность показывают Новосибирск, Екатеринбург, Тюмень, Уфа, Казань, Краснодар, Нижний Новгород.

По мнению господина Кондрашкина, сегодня значительную роль в формировании рынка играют бизнес-брокеры. «В этом векторе „Альтера Инвест“ создает эко-систему, в которой покупатель может получить необходимое образование, оценить свой предпринимательский потенциал, выбрать объект для инвестиций, безопасно провести сделку и получить постпродажное сопровождение для более комфортного входа на рынок»,— говорит господин Кондрашкин. По его мнению, ужесточение требований к брокерам вплоть до аккредитации и лицензирования деятельности повысит безопасность рынка и сделает рынок намного чище.

ИГРОКОВ СТАЛО МЕНЬШЕ Стоит отметить тенденцию к снижению на рынке числа бизнес-брокеров. Их количество выросло до более 30 в 2015-м, но на данный момент примерно треть компаний «умерли», сняв с себя ответственность перед покупателями.

По мнению Максима Кондрашкина, основная причина в том, что большинство бизнес-брокерских компаний — это микро-предприятия, состоящие из трех-четырех сотрудников. «Учредитель, как правило, также занимается продажами, при этом не уделяет время своей главной задаче — развитию бизнеса. Такие компании нестабильны и при малейшем изменении на рынке выпадают. Вторая причина — увеличение затрат на операционную деятельность в сфере готового бизнеса. Раньше брокеры могли работать из дома, размещать объявления на бесплатных площадках. Сейчас все эффективные каналы привлечения и рекламы стали платными, это сильно срезало „домашних брокеров“, и подход клиента к выбору брокера стал более внимательным и требовательным, появились стандарты обслуживания»,— рассуждает эксперт.

Еще одну причину сокращения числа брокеров специалисты видят в том, что новички на рынке — это, как правило, молодые предприниматели до 35 лет, выходцы из других брокерских компаний, работающие в сфере готового бизнеса не более трех-четырех лет. Как правило, они хорошо понимают специфику сделок купли-продажи малого бизнеса, легко стартуют, но быстро вязнут в «операционке», когда начинают нанимать сотрудников. Управленческой квалификации у них практически нет.

«Готовый бизнес как явление на Западе — это норма, а у нас нередко воспринимается как обман. Есть убеждение, что хороший бизнес не продают и тем более не делают с целью продажи. Профессия бизнес-брокера также нередко воспринимается с пренебрежением. Соответственно, чем образованнее будут люди в маркетинге и рекламе, тем быстрее будет развиваться рынок готового бизнеса, а вместе с ним и бизнес-брокеры»,— поясняет Альберт Хамзин.

Рынок по-прежнему не сформирован. На нем каждый месяц появляются и исчезают брокерские компании, предупреждает Максим Кондрашкин. «Неопытные брокерские компании совершают много ошибок, часто из-за недостатка компетенций, иногда специально вводя клиентов в заблуждение ради сиюминутной выгоды»,— говорит господин Кондрашкин.

НА ВЕРШИНЕ СПИСКА В 2015 году журнал «Слияния и Поглощения» составил независимый рейтинг рынка российских бизнес-брокерских компаний, а в 2019-м петербургский правовой портал PPT.ru обновил его (ppt.ru/news/143638). По итогам проведенного исследования выяснилось, что за четыре года девять из пятнадцати бизнес-брокерских компаний, участвовавших в первом рейтинге, прекратили свое существование, при этом в него вошли пять новых компаний, закрепившихся на рынке. Деятельность бизнес-брокеров анализировали по 20 показателям, объединенным в четыре группы: благонадежность и репутация, качество продаваемого портфеля, качество услуг и популярность в Интернете. В рамках подготовки рейтинга использовались следующие методы получения и анализа информации: телефонные интервью с «тайным покупателем», сбор статистики из открытых источников и экспертная оценка.

По итогам нового рейтинга федеральная бизнес-брокерская компания «Альтера Инвест» вновь стала лидером рынка, набрав 134 балла из 150 возможных. На второй позиции с результатом 61 балл оказалась петербургская компания «Центр продажи бизнеса», ранее занимавшая седьмое место. Замкнуло тройку лидеров «Агентство Бизнес на продажу», объединившее два предприятия (Biz-sale и First broker),— 56 баллов.

Далее компании распределились в следующем порядке: «Магазин Инвестиций» — 51 балл, «Вбизнесе» — 50 баллов, «Бизнес Бюро» — 42 баллов, «Бизнес Олимп» — 27 баллов, «Гудвил» — 25 баллов, «Альфа Брокерс» — 24 балла, «Делошоп» — 22 балла. ■

РЕЙТИНГ БИЗНЕС-БРОКЕРСКИХ КОМПАНИЙ

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ГОД ОСНОВАНИЯ	МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ ПО БЛАГОНАДЕЖНОСТИ И РЕПУТАЦИИ	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ ПО КАЧЕСТВУ ПОРТФЕЛЯ	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ ПО КАЧЕСТВУ УСЛУГ	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ ПО ПОПУЛЯРНОСТИ В ИНТЕРНЕТЕ	САЙТ КОМПАНИИ
МАКСИМАЛЬНЫЙ БАЛЛ			150	80,00	10	40	20,00	
АЛЬТЕРА ИНВЕСТ	2007	1	134	74,52	7	35	17,81	ALTERAINVEST.RU
ЦЕНТР ПРОДАЖИ БИЗНЕСА	2002	2	61	33,17	3	12	12,38	ALLPBSPB.RU
ЦЕНТР ГОТОВОГО БИЗНЕСА (BIZ-SALE + FIRST BROKER)	2009	3	56	18,44	4	25	8,10	BIZ-SALE.RU И BIZMAST.RU
МАГАЗИН ИНВЕСТИЦИЙ	2003	4	51	19,38	5	23	4,54	INVEST-SHOP.RU
ВБИЗНЕСЕ		5	50	10,94	6	31	2,04	VBIZNESE.RU
БИЗНЕС БЮРО		6	42	14,08	6	17	4,88	BUROBIZ.RU
БИЗНЕС ОЛИМП		7	27	11,94	4	9	2,00	2BV.RU
ГУДВИЛ		8	25	12,35	5	33	4,80	GOODWILLBROKERS.RU
АЛЬФА БРОКЕРС		9	24	6,89	4	11	3,03	ALFABROKERS.RU
ДЕЛОШОП	2000	10	22	11,63	2	6	2,10	DELOSHOP.RU

ИСТОЧНИК: PPT.RU