

# Владельцы небольших компаний начали распродавать свой бизнес

Мелкие предприниматели массово пытаются избавиться от своих кафе, парикмахерских, турфирм. На сайтах по продаже готового бизнеса резко выросло число предложений. Однако желающих купить бизнес в кризис немного.

## Кому бизнес?

В 2014 году многие малые предприниматели активно сворачивали свою деятельность и пытались продать бизнес, свидетельствуют данные «Опоры России». Если в 2013 году в России было открыто 490,7 тыс. юрлиц, а закрыто 419 тыс., то за 11 месяцев 2014 года открылось 417,5 тыс. юрлиц, а закрылось 483,6 тыс.

Тенденция, характерная для страны в целом, наблюдалась и в столице: количество закрытых юрлиц в 2014 году превышало число открытых, в отличие от 2013 года: в 2013 году в Москве открылось 114,4 тыс. юрлиц, закрылось 110,1 тыс., в 2014 открылось 143,2 тыс. юрлиц, закрылось 183 тыс.

Данные о том, что предприниматели уходят из бизнеса, косвенно подтверждает и исследование сайта бесплатных объявлений Avito.ru. Компания предоставила РБК статистику по количеству размещенных на сайте объявлений о продажах бизнеса в 2013 и 2014 годах в разных регионах России. Цифры свидетельствуют о том, что число желающих продать свой бизнес в 2014 году увеличилось в разы. В Москве, например, в 2014 году было подано в 14,5 раза больше объявлений о продажах бизнеса, чем в 2013-м, в Московской области – в 11,7 раза, в Санкт-Петербурге – в 15,8 раза, в Краснодарском крае – в 11,1 раза. При этом, по данным Avito, число активных объявлений на сайте с начала 2013 года выросло в три раза: с 7,927 млн в январе 2013 года до 24,48 млн в декабре 2014-го.

Из данных Avito следует, что всплеск предложений о продаже собственного бизнеса пришелся на март 2014 года. Например, в Москве в феврале на Avito было активно 282 объявления о продажах бизнеса в сфере услуг, в марте подобных объявлений стало уже 1244. Предложений о продаже магазинов в столице в феврале 2014 года было всего 164, а в марте стало уже 1104. Подобная тенденция наблюдается и в регионах.

В 2014 году активнее всего через Avito продавали предприятия общепита, сферы услуг, торговли, а также интернет-магазины.

## Недорого

В прошлом году многие собственники испытали желание избавиться от своего бизнеса, рассказал РБК член президиума «Опоры России» Алексей Небольсин. «Продажа бизнеса связана с общим ухудшением предпринимательского климата в России, – комментирует он. – Люди испугались и повышения курса доллара, и увеличения арендных ставок, и снижения покупательской активности».

Страх сбивает цену. «Мы отмечаем тенденцию снижения уровня добавленной стоимости к цене активов и большую мобильность, гибкость продавцов и покупателей при проведении сделок купли-продажи бизнеса», – говорит генеральный директор агентства по продажам бизнеса «Альтера-Инвест» Максим Новицкий.

Выручка падает, продолжает Небольсин. Больше всего, по его словам, пострадали турбизнес (сокращение на 30%), ресторанный бизнес (сокращение до конца марта составит 25%), торговля спортивными товарами. «Увеличение выручки наблюдается только в стрит-ритейле и продуктовом ритейле в связи с повышением цен», – резюмирует эксперт.

«Турбизнес сейчас продать сложнее всего – это очевидно, – соглашается коммерческий директор агентства по продаже бизнеса «Ваша фирма» Александр Кузуб. – Люди сейчас предпочитают сами бронировать билеты, а не пользоваться услугами посредников. Также просели сегменты, связанные с продажами предметов роскоши».

По оценке агентства по продаже бизнеса «Бизнес-Трио», предложение бизнесов в 2014 году увеличилось на 30%. «Альтера-Инвест» оценивает рост в 23%. Спрос при этом растет только на интернет-магазины и бизнес в сфере услуг: те сегменты, где издержки минимальны, говорит коммерческий директор «Бизнес-Трио» Павел Горынин. Покупатели, по его наблюдениям, не спешат: «Люди стали избирательнее подходить к приобретению собственного бизнеса. Если раньше средние сроки экспозиции составляли около трех месяцев, то сейчас они увеличились до полугода».

## Зачем продают

РБК сделал несколько десятков звонков по объявлениям и поинтересовался: а почему продаете? Самая распространенная причина – это переезд, другие популярные версии – уход в новый проект, выход на пенсию, перевод денег в более консервативное направление.

В 99% случаев такие ответы неправдивы, уверен Горынин: «К нам обратился один клиент с просьбой продать его бизнес в Химках. Причина продажи – переезд. Однако бизнес был открыт всего три месяца назад. Неужели человек не знал, что переедет?»

Предпринимателям, выставяющим свои активы на продажу, странно было бы признаваться в том, что бизнес не идет. «Мы продаем свою сеть в связи со сменой вида деятельности, – рассказывает совладелец четырех фитнес-кафе Евгений. – Доходность точек в общем составляет 350–400 тыс. руб., и в кризис она не упала». «Мой бизнес приносит 250–400 тыс. в месяц прибыли, просто сейчас мне некогда им заниматься, – рассказывает продавец бани-сауны на Соколе Георгий. – Люди хотят отдыхать даже в кризис, поэтому в баню они будут ходить всегда».

Собственник четырех небольших кислородных кафе в Отрадном Артур, выставивший на Avito объявление о продаже сети, заверил РБК, что продает свой бизнес в связи с переездом в Сочи. За сеть он просит 3 млн руб., максимальная прибыль с самой крупной точки составляет 350 тыс. в месяц. В разговоре он, однако, признался, что сейчас таких сумм «уже давно нет» и «в кризис работать стало намного сложнее».

Владелец хостела на Чистых прудах Вадим тоже решил уехать из Москвы. Цена вполне приемлемая – 350 тыс. руб., однако прибыльность составляет всего около 30 тыс. руб. в месяц. «Я владею этим бизнесом около года, пытаюсь продать его около месяца, и честно говоря, звонков вообще нет», – признался Вадим.

Владелица туристического агентства в Алтуфьево Светлана почти уверена, что сбыть проблемный актив не удастся: «Уже в течение пяти месяцев я не могу продать ни одного тура. А у меня дети, ипотека. Пытаюсь продать агентство с ноября, но желающих купить просто нет. Если не продам до 1 марта, заберу свое оборудование и уйду. Чем буду заниматься дальше, даже не знаю».

Автор: Анна Дерябина © РосБизнесКонсалтинг ЭКОНОМИКА, РОССИЯ 👁 3069 11.02.2015, 23:37 📌 761  
URL: <https://babr24.com/?ADE=132947> Bytes: 6118 / 6097 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

*Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:*

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

*Связаться с редакцией Бабра:*

[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

Автор текста: **Анна Дерябина**.

## НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](https://t.me/babr24_link_bot)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

## **ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:**

---

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

## **КОНТАКТЫ**

---

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](https://t.me/bur24_link_bot)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](https://t.me/irk24_link_bot)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](https://t.me/kras24_link_bot)

эл.почта: [kraasyar.babr@gmail.com](mailto:kraasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](https://t.me/nsk24_link_bot)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](https://t.me/tomsk24_link_bot)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

## **ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:**

---

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot\\_bot](https://t.me/babrobot_bot)

эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:**

---

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)