**Бизнес hand-made**

Не секрет, что по своему отношению к карьере все люди делятся на "наемников" и тех, кто занимается или хотел бы заняться собственным бизнесом. Благо в наше время каждому человеку дана абсолютная свобода для самореализации. Но, даже сделав принципиальный выбор "своему бизнесу – быть", все вопросы одним махом решить не удастся. Так, например, нужно еще подумать, где этот бизнес взять.

Вариантов здесь по большому счету два: создать самому или купить уже готовый. В первом случае вы не берете на себя риски и проблемы, доставшиеся бизнесу по наследству от предыдущего владельца. Но зато вам придется потратить значительное время на раскрутку своей компании с нуля. Время, которое при наличии у вас готового бизнеса можно было бы потратить куда более продуктивно.

Генеральный директор рекламной группы "МедиаМоторс" Анжела Марченко выступает за то, чтобы строить бизнес своими руками. По ее мнению, на рынке сложно найти достойные варианты для покупки. Генеральный директор компании "Магазин готового бизнеса – Deloshop" Вадим Самсонов с этим аргументом не согласен. Он полагает, что приобретение готового бизнеса – это большое подспорье для предпринимателя.

Анжела Марченко, "МедиаМоторс":

"Желая вложить деньги в приобретение нового бизнеса, каждый человек сталкивается с проблемой ограниченности выбора. Предложений о продаже действующего высокорентабельного бизнеса – единицы. Например, на российском фармацевтическом рынке за последнее время было продано лишь одно действительно интересное предприятие – "Верофарм", причем за этой сделкой следила вся отрасль. Кажущееся богатство выбора – на самом деле иллюзия. Другой недавний пример – продажа Олегом Тиньковым своей пивоваренной компании "Тинькофф" холдингу SUN Interbrew. Цену вопроса можно считать завышенной, но это, наверное, один из немногих примеров, когда на продажу был выставлен эффективный бизнес.

Большинство совершающихся сегодня сделок направлены не на покупку бизнеса как такового, а на приобретение технологической инфраструктуры компании. Так как кроме нее покупать фактически и нечего, поскольку большинство российских фирм не используют или используют неграмотно такие бизнес-инструменты, как маркетинговое планирование, управление финансовыми потоками, управление информационными и человеческими ресурсами и т. д. Вот и получается, что покупатель платит за офис и бренд, а все бизнес-процессы вынужден выстраивать с самого основания, что, безусловно, требует дополнительных финансовых и интеллектуальных инвестиций. Также при покупке нового бизнеса вам придется столкнуться с живой иллюстрацией пословицы про свой устав и чужой монастырь.

Некоторые отрасли вообще не предполагают купли-продажи бизнеса. Взять, к примеру, рекламную сферу. Основная ценность работающих в ней компаний заключается в людях. А они, как известно, не крепостные, а потому не продаются. Другими словами, приобретение офиса рекламного или креативного агентства ничего вам не даст, если в нем не останется прежней команды специалистов, с которыми еще надо будет попытаться найти общий язык. Так не проще ли самому арендовать офис и подобрать команду лояльных именно вам профессионалов?

В конце концов, бизнес, созданный собственными руками, будет неповторим и станет единственным в своем роде олицетворением ваших профессиональных качеств и вашего тщеславия".

Вадим Самсонов, "Магазин готового бизнеса – Deloshop":

"Любой бизнес, несмотря на свою кажущуюся простоту, требует от владельца определенных знаний и навыков для эффективного управления. Большинство неудачных инвестиций в действующие предприятия, уменьшение их стоимости и прибыльности связаны как раз с отсутствием должного профессионального опыта и знаний у покупателя. Однако доходность инвестирования в приобретение малых и средних компаний все еще очень высока – примерно 100 – 110% годовых: от 40% для телекоммуникационной отрасли до 160% для пунктов обмена валют. Осознание этого факта немецким правительством привело к запуску в Германии нескольких федеральных программ, ориентированных на поддержку инфраструктуры рынка готового бизнеса. В России этот рынок является продуктом частной инициативы.

Приобретая уже функционирующее предприятие, покупатель всегда платит дополнительные деньги за достижения предыдущего владельца. Сумма таких платежей имеет общее название good will. Под этим термином подразумевается деловая репутация компании, ее контакты, клиенты и персонал, иными словами, стоимость бизнеса сверх его балансовых активов. К преимуществам приобретения действующего предприятия также относится избавление от целого ряда процедур, сопутствующих его созданию. Так, вам не нужно утруждать себя поиском надлежащего помещения, закупкой профессионального оборудования и налаживанием каких-то производственных процессов. Вместе с компанией к покупателю переходит целый штат квалифицированных сотрудников, которые уже привели ее к определенному положению на рынке. Бизнес-процессы в такой компании отлажены, необходимые контакты с контрагентами установлены. Все эти факторы в комплексе позволяют получать от предприятия прибыль со дня его приобретения. Новому владельцу бизнеса уже не придется самому гнаться за постоянно ускользающей точкой безубыточности и размышлять над его первоначальной раскруткой.

В заключение хотелось бы сказать о необходимости проведения квалифицированной предпродажной подготовки предприятия. Для продавца подготовка бизнеса к отчуждению – это дополнительный шанс повысить его стоимость. Для инвестора – возможность покупки максимально прозрачной компании с минимумом "скелетов в шкафу".