

Въведи ключови думи

- [Начало](#)
- [Тема](#)
- [Новини](#)
- [България](#)
- [Компании](#)
- [Пазари](#)
- [Кариери](#)
- [Анализи](#)
- [Стил](#)

- [България](#)
- [Европа](#)
- [Свят](#)
- [Денят](#)

[Начало](#) > [Новини](#) > [Денят](#)

Продавачи & купувачи на бизнес в България

20:00 | 25.05.2009



Десислава Митова

През последните шест-осем месеца български предприемачи продължават да предлагат за продажба своите бизнеси на специализирани англоезични интернет-страници. Общо 73 компании са обявени в рубриката Businesses for sale на Financial Times, през февруари офертите бяха 60.

99.7 % от българските предприятия са малки и средни. Агенцията BCMS Corporate ги описва така: „В тях има емоция, ентузиазъм, креативност и личен елемент, но разбират, че е трудно да си сам“.

Според Bankruptcydata.com през 2008 заявленията за фалит в света са нараснали със 74%. Компаниите се обединяват с конкуренти или продават активите си, съобщава Reuters.

Bulgarian Business Consultants са бизнес онлайн посредници при такива сделки.

Сред партньорите на Bulgarian Business Consultants е адвокатска кантора "Георгиев, Русинов & Ко.", специализирана в търговско, гражданско, административно и данъчно право. Юристът Минко Русинов има наблюдения, че онлайн продажбата на бизнеси работи. „Много инвеститори проявяват интерес“. Според негови данни общо 55 български от 34 715 компании по целия свят желаят да се пласират в Интернет.

Няколко сайта вече специализирано се занимават с това - www.businessesforsale.com, www.bgbusinessconsultants.com, www.kpd.redor.bg, www.commercialpropertybg.com. Най-много фирми се продават в недвижимите имоти, индустрията за одих и производството.

Какво се случва

По думите на експерти повечето сделки у нас се сключват между фирми, които се познават и дълго са работили заедно /дистрибутори, конкуренти и др./ „Обикновено не се прави икономически анализ, дю дилидженс и т.н. Ние, адвокатите се включваме на финала, за да оформим детайлите юридически“, обяснява Русинов. По неговите думи повечето сделки са за милиони, но не пожелава да конкретизира ценовия диапазон.

Типично е, че западните компании не се ангажират с историята на българската фирма, купуват само производствени мощности, активи или дистрибуторска мрежа. Няма български марки с глобално значение, аргументира се Русенов. В повечето случаи българската компания прехвърля бизнеса си на междинна фирма, която се придобива от чуждестранен

купувач. До есента на 2008 предприемачи договаряха доста добри цени, като средствата бяха вложени в непроизводителни бизнеси като строителство.

„След голямата M&A(сливания и придобивания) активност през 2008 , при която се случиха огромно количество сделки, в момента има затишие. Това обаче не означава, че сделки няма”, казва Диана Николаева, съдружник в Ernst & Young България.- „Голяма част останаха недовършени, като очакването ми е, че през 2009 много от тях ще се възобновят“. Йордан Недев, партньор в консултантската компания Партньори ММД счита, че в България все повече пазари се консолидират. „Инвестиционните фондове престават да се разглеждат като враждебен елемент, който търси да купи евтино и да продаде скъпо (впрочем това правят и предприемачите). Новите ръководители, с ново образование, развиват бизнесите си с мисъл за външно финансиране и не пропускат възможност да продадат „стоката“ на добра цена. Поради развитието на българския бизнес все повече чужди компании, които искат да навлязат на местния или регионален пазар, са склонни да го направят чрез покупка, а не “на зелено“, обяснява той.

Цената

10 %

Всяка компания трябва да отпише 10-20% от стойността си, счита Виктор Манев, управляващ съдружник в консултантската компания "ММ консулт". - Ако преди фирмата е струвала 10 лева за акция, сега е 3-4 лева. Тези, които са пряко зависими от банково кредитиране, търсят трескаво да продават дялове от компанията си. Лихвите в момента са доста високи и се получава дупка, която се запълва само чрез продаване на компанията“. Според него в момента интересът към български компании отсъства, тъй като може да се постигне доста по- голяма доходност при закупуване на бизнес в Западна Европа. „На Запад знаят реално на колко се оценява бизнеса им, докато в България все още си мислят, че тяхната компания струва скъпо и не са склонни да погледнат реалистично на ситуацията. Компанията обаче с голяма задължителност търсят продажба на всяка цена.“ Той дава пример с български клиент, който търси фабрика в Западна Европа, защото в момента там е по-евтино от България.

"Западна и Южна Европа ще станат по-привлекателни за марки от Северна Америка през 2009 и ние прогнозираме, че редица търговски вериги като Forever 21, Anthropologie, Hollister и Crate & Barrel ще се възползват от изгодните сделки, които ще бъдат на разположение", коментира Джеймс Долфин, директор Проучвания на търговските площи в цяла Европа в Jones Lang LaSall.

На друго мнение е Диана Николаева от Ernst & Young, която счита, че интересът към България както и към всички държави от ЦИЕ ще се запази, защото пазарът е неразвит, а регулаторната рамка е строга. „ Където и да погледнете - във финансовата сфера, здравните услуги, търговията- всички те са с ниско проникване. Като цяло българският пазар има потенциал за по-висок растеж от западноевропейския, където повечето бизнеси са в зрял етап и дори намаления, които на тях им изглеждат драматични, за нас са незначителни.

Пазари от ЦИЕ, които все още имат да догонват нивото на потребление на западните, дори и да потънат за кратко, в дългосрочен план със сигурност ще растат с огромни темпове. От друга страна тези държави са европейски и регулирани, което намалява нивото на риска с еквивалентите им от Азия.

Според Ernst & Young преди фондовете за дялово инвестиране са използвали евтините кредити за висока възвращаемост, сега те могат да я постигнат само с компании, генериращи бурен растеж. Например OMV продава веригата си от 96 бензиностанции в Италия, за да се фокусира върху дейността си в разрастващите се пазари, които предлагат голям потенциал за развитие и добри прогнози за високи пазарни дялове. Такива региони са Дунавският, Югоизточна Европа и Черноморски регион, се казва в съобщение на компанията.

Проучване на консултантската компания Jones Lang LaSall сочи, че ЦИЕ е една от най-атрактивните дестинации за разширяване за международните търговски вериги през последните години. Очевидно е настъпил моментът за покупки. Компанията, в които се налива свеж капитал сега, след кризата ще се разраснат бързо и е възможно да станат лидери в бранша си.

Кой е на пазара



Най-многобройни са строителните предприемачи, които искат да пласират проектите си на добра цена. Те са купили земя, платили са на архитекти и проектанти, получили са разрешение за строеж, но сега продават. На този тип предложения откликваха фондове от Великобритания и спорадично от Австрия, Израел и Германия. Какво предстои е трудно да се каже.



Най-масовият тип сделки през последните 2-3 години бе между мултинационален производител и български дистрибутори в сектора на медицинската техника/апаратура, химия и хранителни стоки. В такива случаи важна роля играят българските съдружници, които продават миноритарното си участие на съответната чужда компания.



Трети тип сделки са между средна по размер локална фирма, която се придобива от по-голяма българска структура, лидер главно в следните области: месопроизводство, тестени изделия, винопроизводството. Фирмите за продан обикновено не могат да реализират продукцията си поради нейната старомодност или прекалено висока цена. През 2005-2008 имаше само две такива сделки, сега те нарастват главоломно.



Наблюдения от проучване на Делойт

Глобалната финансова криза и икономическата нестабилност са намалили двойно доверието в дяловото инвестиране в сравнение с април 2008;

Единодушно е мнението, че цените при осъществяване на сделки ще бъдат значително по-ниски;

Трудностите по набавяне на заеман финансов ресурс се очаква да продължат в краткосрочен план;

Очертава се ясна промяна в инвеститорския фокус от сферата на нови придобивания към управлението на портфейлни инвестиции;

Въпреки прогнозите за забавяне на пазарната активност фондовете очакват да купуват повече в близко време, като предвиждат основните обекти да са сред средно големите предприятия и пазарни лидери;

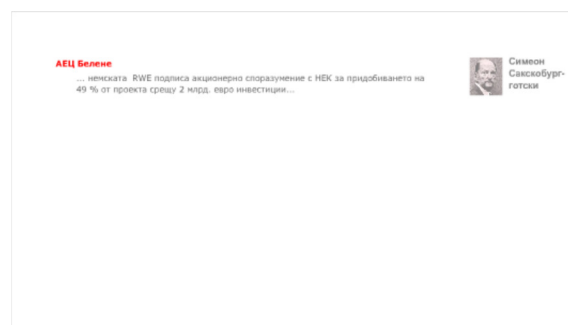
Изпрати Принтирай Bookmark Рейтинг 0.0



Събития

Тема

Български милиарди за Кремъл



Отиващото си правителство имаше амбициозни проекти в енергетиката, свързани с Русия. Нито един от тях не стартира реално до този момент въпреки медийния шум, който ги съпровожда.

- [Начало](#)
- [Тема](#)
- [Новини](#)
- [България](#)
- [Компании](#)
- [Пазари](#)
- [Кариери](#)
- [Анализи](#)
- [Стил](#)
- [За нас](#)
- [Контакти](#)
- [За реклама](#)

© 2009 Economy News. Всички права запазени.

Създадено от [Magic Solutions](#)