

консалтинг. аудит. право

Вся сила — в справках

инфраструктура

Влиятельному финансисту Натану Ротшильду приписывают авторство фразы «Кто владеет информацией, владеет миром». Интернет сделал информацию доступнее, однако и справочный рынок не исчез. Он по-прежнему существует, развиваясь в четырех переплетающихся направлениях.

Рынок справочных услуг можно условно разделить на несколько довольно больших сегментов. Это справочно-правовые системы (СПС), адресно-телефонные справочники широкого профиля, специализированные отраслевые книги и ресурсы.

Самым крупным, судя по годовому обороту, является сегмент СПС. Генеральный директор «Актион-Digital» (производитель бухгалтерской справочной системы «Система Диабух») Елена Рахимова оценивает его в \$600 млн. Эта оценка не кажется завышенной, если учесть, что правовая информация и нормативная база требуются ежедневно юристам, бухгалтерам, руководителям предприятий, экономистам, а число подписчиков информационно-правовых сервисов составляет примерно 300–350 тыс.

Безусловными лидерами рынка являются два гиганта — «Консультант Плюс» и «Гарант», основанные еще в начале 1990-х. Их совокупная доля, по оценкам экспертов, достигает 80%. Тем не менее, как утверждают в самих компаниях-лидерах, для входа на этот рынок не требуется никаких «звучих» ресурсов — административного влияния, лицензий и прочего: любое «сырье» доступно всем в равной степени. «Войти на наш рынок очень просто, но для долгосрочного успеха на нем надо много, серьезно и очень тщательно, профессионально работать», — отмечает генеральный директор компании «Консультант Плюс» Дмитрий Новиков.

По мнению Елены Рахимовой, за 15 лет услуга по предоставлению электронных баз нормативных документов морально устарела, особенно этот процесс устило массовое распространение интернета. «Недостаточно просто оцифровывать данных, — считает госпожа Рахимова, — Нужна экспертная аналитика того массива информации, который в огромном количестве выпускают наши законодатели и ведомства».

Руководители компаний «Консультант Плюс» и «Гарант» заверяют, что не стоят на месте и предлагают новые комплексные



В работе бухгалтера уже давно главным помощником является не калькулятор, а информационно-справочная система

решения по сервисной поддержке пользователей, такие как, например, интеллектуальный поиск, онлайн-консультирование. Кроме того, по словам председателя совета директоров компании «Гарант» Дмитрия Першеева, понятие СПС сегодня расширяется до полноценного информационно-правового обеспечения, включающего также печатные журналы, книги, профессиональные семинары.

Однако другие участники рынка не устают критиковать сложившуюся систему дистрибуции и обновления баз компаний-лидеров. «У них есть люди, которые называются „жуки“, — говорит анонимный источник „Денет“, — Они ходят по ведомствам и министерствам и собирают бумажные документы, которые потом сканируют. А базы обновляются приходными в офис клиента сотрудниками с помощью CD. Это неудобно, к тому же теряется время».

Учтя недостатки сервиса компаний «Консультант Плюс» и «Гарант» и относительно легкость входа на этот рынок, компания «Право.ру» запустила в сети собственный справочно-правовой проект. По словам представителей компании, над системой работали два года, в нее было вложено около \$1,5 млн. С начала сентября бесплатное приложение для iPhone

«Право.ру» скачали более 50 тыс. раз, а в самой системе зарегистрировано уже более 70 тыс. пользователей.

Генеральный директор «Право.ру» Алексей Пелевин напоминает, что два года назад вступил в силу закон, обязавший органы власти раскрывать информацию о своей деятельности в полном объеме. «Система в автоматическом режиме собирает эти документы на официальных сайтах», — говорит Пелевин. — Дальше специальные алгоритмы их нормализуют, и таким образом пополнение происходит практически мгновенно. Автоматизация базы позволяет поддерживать низкий уровень цен. Как отмечают в компании, за полный пакет документов «Право.ру» будет брать 500 руб. в месяц, тогда как минимальная стоимость доступа к базе данных у других СПС составляет около 5–6 тыс. руб. в месяц. За ближайший год компания рассчитывает занять 10% рынка. «Право.ру» уже выиграла конкурс на обслуживание базы данных арбитражных дел, стоимость госконтракта составила 4 млн руб.

Рынок B2C-справочников, то есть адресно-телефонных печатных изданий, сегодня претерпевает большие изменения. По словам вице-президента Гильдии издателей периодической печати и советника генерального

директора холдинга «МедиаЗ» Василия Гатова, этот рынок из бумажного превратился практически полностью в гибридный. «Оцифровка состоялась, а бумажные версии являются обузой для подавляющего большинства издателей, но они не могут от них отказаться, — размышляет он. — Дело в том, что клиенты, которые оплачивают свое присутствие в изданиях, до сих пор по каким-то причинам считают, что им нужно присутствовать и в бумажных версиях».

Сегодня рынок телефонных справочников эксперты оценивают лишь в €25–30 млн. Такие оценки приводят Дмитрий Зеленко и генеральный директор компании «Желтые страницы» — Москва Кирилл Стародубов. По словам Зеленко, бесспорные лидеры этого рынка — «Желтые страницы» (шведский Kontakt East Holding), «Евро-Адрес» (фонд Quadriga Capital Russia), «Адрес Москва» (МГТС) и «Большая телефонная книга» («Экстра М Медиа»): они держат около 70% рынка: «Остальное уходит в более локальные и мелкие справочники — районные, сегментные, более специализированные». На питерском рынке сильные позиции у ИД «Пресскорм», издающего серию справочников «Весь Петербург» и владеющего порталом allinform.ru (базу данных этого портала используют «Яндекс. Карты» в Петербурге и на Северо-Западе).

Наша специализированных бизнес-справочников по отраслям сегодня практически полностью свободна. На этом рынке присутствует лишь один заметный игрок — Андрей Максимов со своей компанией «Издания Максимова» (выпускает серию справочников с контактной информацией лиц, принимающих решения). База данных поддерживается по всем отраслям и госаппарату, это около 180 тыс. человек.

Как признается господин Максимов, компания тяжело пережила последние два года, в определенный момент даже встал вопрос о дальнейшем существовании издательства. Уменьшился размер среднего чека (с 12–13 тыс. руб. до 5–6 тыс. руб.): раньше покупали несколько справочников на всех руководителей, теперь стали ограничиваться одним. Годовой оборот компании в докризисный год составил 48 млн руб., в этом году, по словам Максимова, будет «30 с хвостиком». Пришлось сокращать расходы в два раза.

РОМАН РОЖКОВ

Время возможностей без четкой перспективы

экспертное мнение



Спрос на активы в различных секторах экономики неравномерен, крупные сделки способны моментально изменить баланс, а тенденции посткризисного времени оформившимися пока назвать рано. Основные сделки и актуальные тенденции на рынке M&A в 2010 году перечисляют эксперты в сфере слияний и поглощений.

Александр Митин, управляющий партнер компании «РАУД»:

Последствия финансового кризиса заставляют российские компании снизить аппетиты и направить усилия на укрепление позиций в имеющихся активах. На Северо-Западе этот тренд наиболее заметен в банковской сфере. В марте ФАС одобрила консолидацию двух российских банков из числа топ-50, разрешив АБ «Россия» присоединить «Газэнергопромбанк». Также вскоре должна быть завершена процедура объединения КБ «Открытие» и банка «Петровский». Финансовые организации проявляют интерес и к машиностроительной отрасли: в сентябре «Газпромбанк» приобрел 80% акций «РЭП-холдинга», сделку оценивают в \$50–70 млн. При этом на российском рынке данный сектор показывает отрицательную динамику объемов сделок по сравнению с прошлым годом.

В сфере транспорта стоит отметить сделку по консолидации «Нордавиа» со стороны «Аэрофлота», по итогам которой последний получил 100% акций регионального перевозчика. Кроме того, полный пакет «Приморского торгового порта» приобрел «Новороссийский морской торговый порт».

В целом на Северо-Западе наблюдается спад по объемам совершенных сделок почти на треть. Снизились также и средняя стоимость покупок, так как рыночные ожидания, которые составляли немалую долю от цены, сегодня заметно скромнее. Но объективно оценить стоимость большинства сделок достаточно сложно. Это обусловлено наличием долгой нагрузки и безденежной

формой расчетов. Кроме того, причина низкой динамики еще и в том, что СЗФО — не сырьевой и не финансовый центр, а наибольшая активность в первом полугодии наблюдалась на рынке M&A именно в этих сферах.

Стоит отметить также заметное оживление на рынке проблемных активов. Предприятия вынуждены реструктурировать задолженность. Для этого в поисках лучшей цены они все чаще обращаются к открытым аукционам. В конце 2010 — начале 2011 года можно ожидать увеличение количества сделок в этой сфере. Это окажет влияние как на общее содержание, так и на основных участников будущих сделок. На рынке будут более активны кредитные организации, вырастет количество слияний, поглощений и реализаций активов через процедуру банкротства.

Павел Филиппов, партнер, глава дивизиона корпоративных финансов инвестиционного банка EuV в Санкт-Петербурге:

В начале 2008 года рынок корпоративного контроля был рынком продавца. С середины 2008 года рынок стал сходить на нет и практически отсутствовал до начала 2010-го. Сделки совершались либо по инерции, либо вследствие внутренних проблем, при этом последние, по сути, вынужденные сделки, вряд ли можно назвать рыночными. Сейчас это пока еще рынок покупателя, хотя баланс сил уже начинает восстанавливаться. Денежные средства, привлеченные собственниками компаний, сейчас имеют потенциально более мощный рычаг создания стоимости, чем аналогичная сумма, скажем, через пару лет. За это можно заплатить и большей долей. Сейчас время сложных соглашений с инвесторами — премий к цене, привязанных к результату, обязательств инвестора об инвестировании в согласованные проекты, и т. п. Несмотря на вроде бы не восстановившийся уровень мультипликаторов, креативные решения в упаковке ин-

вестиционных предложений и структурировании сделки сейчас способны создать потрясающую стоимость для акционеров в среднесрочной перспективе.

Денис Зуев, директор департамента консалтинга и оценки «Нексия Пачоли Консалтинг»:

В 2010 году на российском рынке M&A наблюдается заметное оживление, которое связано с постепенным восстановлением экономики. В текущем году консолидация в нефтегазовом секторе замедлилась. Наиболее перспективные секторы на рынке M&A в 2010 году — телекоммуникации, медиа и технологии (TMT). В целом активность коснется и металлургической, химической и нефтегазовой отраслей. А вот что касается количества сделок, то серьезные перспективы усиления консолидации имеются у банковского бизнеса. Из активно проводящих политику слияний и поглощений банков (не входящих в первую двадцатку) выделяется, к примеру, «Восточный экспресс».

Основной рост активности рынка планировался на второе полугодие 2010 года как следствие количества и объема сделок по слияниям и поглощениям. Однако «подъем рынка» будет достаточно медленным, до рекордов 2006–2007 годов рынку еще далеко. В то же время, согласно публикациям Bloomberg, к примеру, можно говорить о прогнозируемом увеличении объема рынка на 20–30%. Аналитики КPMG и во все прогнозируют рост рынка в 2010 году в пределах 50%.

Как и в прошлом году, ожидается, что наибольшую активность на российском рынке M&A будут проявлять страны Азиатско-Тихоокеанского региона, поскольку в России много компаний, имеющих достаточные средства для финансирования таких сделок без привлечения кредитных средств. Для российских покупателей зарубежных активов Азиатско-Тихоокеанский регион также представляется наиболее перспективным в этом году, поскольку страны

этого региона, в отличие от стран Европы и Северной Америки, имеют хорошие базовые экономические показатели, при этом наиболее вероятной областью зарубежных инвестиций российских компаний тоже будут являться активы в секторе TMT.

Позитивные выводы об интересе иностранных инвесторов к российским компаниям делает и ФАС РФ, контролирующая слияния и поглощения, а также вход зарубежного капитала в стратегические отрасли экономики. Следует отметить, что иностранные компании, а также фонды прямых инвестиций, имеющие свободный капитал, в кризисный период рассматривали российский рынок с осторожностью, что связано не только с финансовыми рисками, но и с несовершенством инвестиционного законодательства и бюрократическими проволочками. Фактором «недоверия» для иностранцев к инвестициям в российскую экономику по-прежнему остается высокая зависимость от цен на нефть, это влечет за собой спекулятивное отношение к инвестициям в Россию.

Что касается особенностей российского рынка M&A, особое внимание следует уделить «сделкам, определяющим рынок», которые являются наиболее крупными по своему объему. В 2008 году «победителем» стала сделка «РУСАЛ — Норильский Никель», в 2009 году — «Газпромнефть», в 2010 году, к примеру, в лидирующие позиции выбилась сделка «Вымпелком-Киевстар». Такие сделки оказывают существенное влияние на рынок, определяя его годовую объем, и, как следствие, немного затрудняют дальнейший прогноз динамики на рынке. Еще одна особенность российского рынка в присутствии в 2010 году «кризисных сделок», то есть связанных с погашением обязательств и реструктуризацией долгов, однако количество таких сделок, равно как и их стоимостные параметры, несущественно по сравнению с общим объемом рынка.

Правовой анализ

услуга

(Окончание. Начало на стр. 13) В то же время специалисты отмечают некоторые подвижки в этом вопросе. Владислав Забродин видит прогресс в сравнении с тем, как проходил due diligence в России в 90-е годы прошлого века. Тогда он воспринимался в качестве чего-то инородного и вызывающего недоверие и настороженность со стороны владельцев бизнеса, которые неохотно предоставляли подпадающую правовому анализу документацию или раскрывали информацию об объекте или бизнесе, составляющем

интерес со стороны инвестора или иного заинтересованного лица.

Более того, понимание процесса поднялось на тот уровень, когда компания, заинтересованная в привлечении инвестора или в продаже объекта, самостоятельно обращается к квалифицированным юристам с тем, чтобы обеспечить проведение due diligence. Такая упреждающая тактика, по опыту Владислава Забродина, позволяет устранить или минимизировать выявленные риски и сделать тем самым объект или бизнес более привлекательным для его приобретения сторонними

лицами. Эксперт отмечает, что, несмотря на это, все же определенные требования, предъявляемые покупателями, особенно покупателями с иностранными инвестициями, по-прежнему далеки от стандартов деятельности российских продавцов. Впрочем, к иностранному капиталу тоже предъявлены требования — и уже не на уровне продавцов, а на уровне государства.

«Особенности процесса due diligence в России обусловлены приобретением российских компаний — иностранными компаниями или российскими компаниями с участием в их капитале иностранного

элемента, что накладывает дополнительные ограничения на приобретения, включая 57-ФЗ. О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства», — напоминает о национальных особенностях Кирилл Тришин. Несоблюдение требований, установленных таких сделок ничтожными, а решения, принятые на общих собраниях хозяйствующих акционеров, недействительными.

ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ

XXXX the Bar since 1999

КРУИЗЫ ИЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА КРУГЛЫЙ ГОД

ST. PETER LINE

Лучшие корпоративы и Дни рождения на пароме Princess Maria!

Есть множество поводов, по которым к нам обращаются: день рождения компании, юбилей руководителя, профессиональный день, тимбилдинг и многие другие. Мы рады предложить Вам новую оригинальную площадку для проведения любого Вашего мероприятия, совмещающую в себе разнообразные возможности. На круизном пароме Princess Maria Вашим гостям будут предоставлены удобные каюты, замечательная шоу-программа, ужины и завтраки в ресторанах. Мы помогаем в организации успешных мероприятий!

www.stpeterline.com | +7 (812) 337-20-60