

Воронин М.С.

ДЕЛОВЫЕ УСЛУГИ В ОБЛАСТИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В ЛЕСНОМ СЕКТОРЕ МИРА: ФИРМЕННЫЙ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ УРОВНИ

Аннотация. В статье проанализированы деловые услуги в области слияний и приобретений в лесном секторе мира. Описывается специализация фирм и организаций в сфере предоставления деловых услуг, связанных со сделками слияний и приобретений. Сделаны авторские выводы в области получения эффекта синергии после проведения международной аквизиционной сделки. Изложены ключевые вопросы изменения роста, выстраивания приоритетов и логики слияний и приобретений в лесном секторе мира, смены подходов к определению очередности решаемых задач.

Ключевые слова. Деловые услуги, слияния и приобретения, лесной сектор, международные инвестиции, лесобумажные компании, консультационные фирмы, финансовая корпорация, финансовый советник, оценки бизнеса.

Voronin M.S.

BUSINESS SERVICES IN THE FIELD OF MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE FOREST SECTOR OF THE WORLD: FIRM AND ORGANIZATIONAL LEVELS

Abstract. The article analyzes business services in the field of mergers and acquisitions in the forest sector of the world. It describes the specialization of firms and organizations in the provision of business services related to mergers and acquisitions. The author's conclusions were made in the field of obtaining a synergy effect after an international acquisition transaction. Key issues of changing the mechanism of growth, establishing priorities and working out the logic of mergers and acquisitions in the forest sector of the world, replacing approaches to determining the order of the tasks to be solved are presented.

Keywords. Business services, mergers and acquisitions, forest sector, international investment, forest and paper companies, consulting firms, financial corporation, financial advisor, business valuations.

В настоящее время отечественный лесной сектор (ЛС) обладает огромным потенциалом, который нерационально используется [1; 5]. Одним из направлений повышения его значения является консолидация российских лесобумажных предприятий и фирм, что соответствует общемировым тенденциям. При проведении современных сделок слияний и приобретений (СиП) в ЛС мира заметные позиции занимают деловые услуги [10], предоставляемые фирмами и организациями (преимущественно коммерческими).

Данные структуры являются яркими представителями инфраструктуры сделок СиП в ЛС мира, и по прогнозным оценкам автора их роль в нем будет возрастать, что объясняется усложнением процессов, происходящих в анализируемом секторе. В ряде случаев такие фирмы и организации выступают в качестве участников сделок СиП в ЛС мира. Определенный интерес представляет специализация фирм и организаций в области предоставления конкретных видов деловых услуг, связанных со сделками СиП в ЛС мира (см. рис. 1).

ГРНТИ 06.51.67

© Воронин М.С., 2019

Михаил Сергеевич Воронин – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: + 7 (812) 458-97-64. E-mail: voroninms@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 15.07.2019.

Первая группа

- Деловые услуги в области финансового аудита, налогов и налогового планирования, оценки бизнеса, организации и сопровождения сделок слияний и поглощений
- Примеры. PWC, E&Y, KPMG, Deloitte

Вторая группа

- Деловые услуги в сфере оценки позиций компании при слияниях и поглощениях и динамики их изменения (в том числе на базе матричных методов)
- Пример. BCG

Третья группа

- Управленческое консультирование при слияниях и поглощениях
- Пример. MacKinsey

Четвертая группа

- Деловые услуги в области финансирования, кредитования и оценки бизнеса при слияниях и поглощениях (включая вопросы поиска гарантов и оптимальных источников финансирования и отдельных аспектов финансового консультирования)
- Примеры. Citi Group, Bank of America, Deutsche Bank

Пятая группа

- Деловые юридические услуги (услуги юридического характера)
- Примеры. McCarthy Tetrault, Troutman Sanders

Шестая группа

- Деловые услуги информационно-коммуникационной направленности
- Примеры. IBM, SAP, Google, Microsoft

Рис. 1. Специализация фирм и организаций в области предоставления конкретных видов деловых услуг, связанных со сделками слияний и поглощений в лесном секторе мира

В дополнение к рис. 1 необходимо констатировать, что услуги информационно-коммуникационной направленности (включая вопросы цифровизации лесобумажных фирм, участвующих в сделках СиП) выступают одним из перспективных видов продуктов (деловых услуг) [11; 12]. Учитывая высокую значимость многих юридических проформ и регламентов, необходимых при осуществлении сделок СиП, многие их участники активно привлекают юридические фирмы и организации [6]. Нередко это делает каждая из сторон, вовлеченная в консолидационные трансакции (инвесторы, целевые фирмы и т.д.) в качестве участников. Среди подобных услуг можно назвать юридическую защиту интересов участников инвестиционных трансакций, правовое планирование, юридическую подготовку и сопровождение сделки, выполнение правовых проформ и регламентов, получение разрешительных документов в национальных и наднациональных органах власти (включая регуляторов) и т.д.

На основе изучения крупнейших сделок СиП в рассматриваемом секторе мира мы сделали ряд выводов:

1. При проведении указанных сделок нередко привлекаются несколько юридических фирм и организаций. Причем это имеет место в отношении трансакций между компаниями, обладающими предшествующим опытом экономического сотрудничества друг с другом.

2. Выделяются два типа таких фирм и организаций. Первый тип – структуры, непосредственно приглашенные лесобумажными компаниями. Второй тип – учреждения, предложенные другими организациями, специализирующимися на оказании деловых услуг в рамках сделок СиП. Также к этому типу относятся институты, консультирующие других создателей (производителей) деловых услуг в контексте известных транзакций. Например, Shearman & Sterling выступает как консультант финансовой корпорации Credit Suisse, которая была позиционирована в качестве финансового советника и консультанта некоторых лесобумажных компаний в рамках международных СиП.

3. Между юридическими фирмами сформировалось определенное разделение труда. В условиях жесткой конкуренции получило широкое развитие международное разделение труда среди структур, оказывающих деловые услуги. Периодически между структурами возникает обострение межотраслевой конкуренции, выражающееся в определенном переделе рынка и вмешательстве регуляторов в указанные процессы (например, введение мега-регулирования рынка финансовых услуг в странах ЕС и примерно аналогичные процессы в РФ) (см. рис. 2).



Рис. 2. Соконкуренция фирм и организаций при предоставлении деловых услуг, связанных с обслуживанием сделок слияний и поглощений в лесном секторе мира

Из материалов рис. 2 видно, что по конкретным видам деловых услуг между фирмами и организациями возникает соконкуренция или одновременное наличие сотрудничества и жесткого соперничества (наложение или пересечение кругов). Это объясняется и тем, что периодически структуры, оказывающие деловые услуги, связанные с проведением сделок СиП в ЛС мира, пытаются проникнуть со своими новыми или традиционными для них продуктами (услугами) в сегменты и ниши, подконтрольные другими группами фирм и учреждений.

Наглядной иллюстрацией проникновения с новыми для данных организаций услугами является обострение конкуренции между американскими инвестиционными банками и европейскими универсальными финансовыми корпорациями (финансово-кредитными учреждениями), отчетливо проявившееся в самом начале XXI в. и связанное с оказанием консультационных и финансовых услуг при проведении сделок СиП (в основном мега-транзакций). В целом, с начала 2000-х гг., произошло заметное ослабление позиций первых (американских инвестиционных банков) на рынке финансовых и консультационных услуг в области мега-сделок СиП и принципиальное усиление роли вторых (европейских универсальных финансовых корпораций) за счет, в том числе, масштабных приобретений во многих регионах мира (в особенности в США) инвестиционных аналитиков и банкиров, инвестиционных банков, финансовых корпораций (с мощными инвестиционными банковскими активами).

В последние десятилетия сложилась сложная конкурентная среда в сегменте услуг, связанных с оценкой бизнеса и целевых фирм при СиП. В этом сегменте функционируют многочисленные виды консалтинговых фирм и организаций, финансовых учреждений банковского и небанковского типа и т.д.

Между ними развернулась достаточно жесткая конкурентная борьба. Бесспорно, в настоящее время каждый вид фирм и организаций предоставляет стандартный набор деловых услуг, связанных с оценкой бизнеса и стоимости целевой фирмы [9]. При этом, большинство структур обладают конкурентной «изюминкой».

Например, выигрышной стороной фирм «большой четверки» («Four big») является осуществление оценочных действий под углом зрения финансового аудита, налогов и налогообложения, а также мониторинга и сопровождения сделок СиП [11]. Нельзя не заметить, что финансовые учреждения нередко фигурируют как финансовые советники и/или консультанты сделок СиП в ЛС мира. Автором исследования разработана также другая структуризация вышеназванных учреждений в зависимости от масштабов отраслевых приоритетов (см. рис. 3).

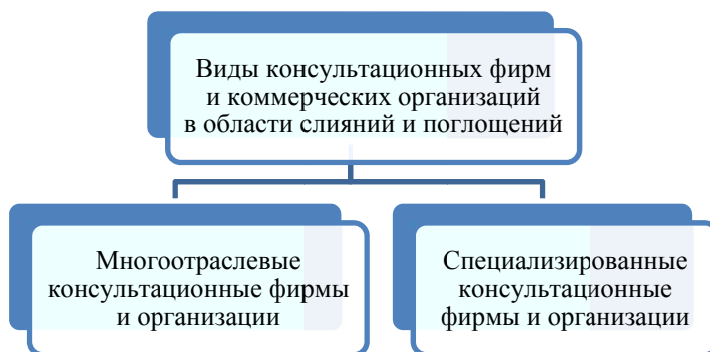


Рис. 3. Виды консультационных фирм и коммерческих организаций в области слияний и приобретений

Автором выделены основные тенденции развития сферы деловых услуг в области сделок СиП в ЛС мира с операционной и организационной точек зрения:

1. Доминирование процессов глобализации сферы деловых услуг в области СиП в ЛС мира [7; 8]. Немалое число ведущих фирм и организаций указанного профиля имеют планетарный характер деятельности. Например, PWC, E&Y, KPMG, Deloitte предоставляют консультационные услуги в области сделок СиП во всех регионах мира и корпоративным клиентам, оперирующим на планетарном уровне [11; 12]. Среди ведущих лесобумажных компаний развитых стран очень мало структур, которые не используют потенциал «большой четверки» (с точки зрения консультационных возможностей в области СиП). Аналогичная ситуация сложилась в отношении финансовых учреждений. Иначе говоря, немалое число ведущих фирм и организаций, оказывающих деловые услуги при проведении сделок СиП, можно назвать глобальными.

2. Определенное изменение принципов и цепочки создания стоимости, структур, предоставляющих названные выше услуги при совершении сформулированных инвестиционных трансакций. Продавцы этих услуг всё в большей степени выстраивают средне- и долгосрочные отношения со своими клиентами и заказчиками, стремясь ориентироваться на маркетинг отношений и при этом снизить значение маркетинга сделок. Бесспорно, данный процесс достаточно сложный и обладает противоречивыми элементами и движущими силами.

3. Продолжает сохраняться разный уровень развития сферы деловых услуг, ориентированных на сделки СиП в ЛС мира в развитых, развивающихся и странах с переходной экономикой. Наблюдается преимущественно высокий уровень для первой группы стран и несколько более низкий для второй и третьей группы. Правда, различия между названными группами государств постепенно уменьшаются.

4. Расширение значения процессов стандартизации и унификации в отношении некоторых видов деловых услуг, для проведения названных выше трансакций [8]. Правда, учитывая специфические запросы со стороны отдельных заказчиков рассматриваемых услуг для сделок СиП в ЛС мира, заметную роль продолжает играть учет уникальных требований со стороны клиентов. По мнению автора, процессы стандартизации и унификации будут преобладать при предоставлении деловых услуг в рамках объединительных трансакций в изучаемом межотраслевом секторе мира.

5. Рост качества исследуемых услуг, что объясняется острой конкуренцией и высокой рентабельностью бизнеса в этой сфере. Контроллинг будет одним из гарантов соответствия деловых услуг необходимым параметрам качества.

6. Возрастает роль информационных и информационно-аналитических услуг при совершении сделок СиП в ЛС мира [3]. При этом необходимо учитывать, что опережающими темпами растут услуги, связанные с определением совместимости информационно-коммуникационных подходов, технологий и моделей, получивших развитие в лесобумажных фирмах, участвующих в сделках СиП.

7. Удельный вес ненаблюдаемых деловых услуг, нацеленных на сделки СиП в ЛС мира, постепенно сокращается. ЛС РФ не является исключением.

8. Уменьшение доли деловых услуг по обеспечению недружественных поглощений в ЛС РФ [4, с. 159-160].

Проведенный анализ позволил автору сделать некоторые обобщения и выводы:

1. Деловые услуги в сфере СиП в ЛС мира обладают определенным динамизмом. В конце XX – начале XXI вв. появился ряд новых разновидностей указанных услуг.

2. Исследуемые услуги в рассматриваемых инвестиционных процессах являются высокорентабельным бизнесом.

3. Международные сделки СиП можно классифицировать как одни из самых элитарных (с точки зрения их консультирования). Наиболее отчетливо это проявляется при операциях с участием компаний и организаций из развитых стран, в особенности при проведении крупных и крупнейших сделок.

4. В отличие от предыдущих периодов, сегодня сложилась достаточно очерченная специализация фирм и организаций, предоставляющих деловые услуги в сфере сделок СиП в ЛС мира. Правда, она подвержена постоянным динамическим изменениям в сторону усиления позиций одних и ослабления других субъектов рынка деловых услуг.

5. В 1990-х – 2010-х гг. произошел структурный сдвиг в сторону усиления позиций фирм и организаций-создателей деловых услуг одной направленности и специализации и ослабления – другой. Одним из быстро растущих направлений являются деловые услуги, связанные с применением информационных технологий в постинвестиционный период.

6. Одним из типов услуг, на предоставлении которых специализируются многие виды фирм и организаций, является оценка бизнеса и фирм, выступающих объектами инвестиционных трансакций. Подобные услуги оказывает большое число разных консультантов, финансовых учреждений банковского и небанковского типа и др. Для этого типа услуг характерно более острое соперничество и противостояние. Наряду со стандартными подходами, каждая группа анализируемых продуцентов деловых услуг предлагает специфичные продукты.

7. Основными игроками в области финансового консультирования сделок СиП являются американские инвестиционные банки, европейские универсальные финансовые корпорации и региональные и национальные фирмы и организации [2, с. 74]. Причем первым темпом, как правило, работают американские инвестиционные банки и/или европейские универсальные финансовые корпорации, вторым – европейские универсальные финансовые корпорации и/или американские инвестиционные банки и третьим – региональные и национальные фирмы.

8. Место американских инвестиционных банков уникальное. Их позиции значительны в качестве консультантов и советников при совершении крупнейших и сложных с многих точек зрения сделок СиП. Между тем, они играют относительно более скромную роль (в сравнительной степени) при предоставлении подобных услуг в системе крупных, средних и малых по стоимости объединительных операций (сделок СиП). Более того, нередко, чем крупнее по стоимости и сложнее трансакция (под компаративным углом зрения), тем выше доля американских инвестиционных банков. На оставшиеся позиции ориентированы европейские и региональные (субрегиональные) или национальные игроки.

9. Существует срез, в рамках которого место, занимаемое инвестиционными банками США как консультантами и советниками указанных крупнейших операций, существенно более низкое – это сделки на большой заемной основе с относительно простыми схемами финансирования и кредитования. В этом срезе заметную роль играют европейские универсальные финансовые корпорации – Deutsche Bank, UBS и др.

10. С точки зрения финансирования и кредитования сделок СиП в ЛС мира более прочное место занимают финансово-кредитные учреждения и универсальные финансовые корпорации (прежде все-

го, европейские и американские), а с позиции консультантов и советников названных трансакций – инвестиционные банки США.

11. Проведение крупных и крупнейших сделок СиП в ЛС мира, как правило, предполагает привлечение финансовых советников и консультантов. Более того, каждая из сторон трансакции привлекает отдельного советника и консультанта. Нередко каждая из сторон использует по два финансовых советника и консультанта.

12. Если в 1990-х – начале 2000-х гг. в ЛС РФ заметная доля пришлась на деловые услуги, связанные с осуществлением рейдерских захватов и недружественных поглощений, то с середины 2000-х гг. их роль значительно снизилась. Причем в 1990-х – начале 2000-х гг. объектами и даже субъектами архитектуры подобных деловых услуг нередко являлись чиновники и подконтрольные им кланы. Сформировалось переплетение связей чиновничьих и предпринимательских структур.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Артеев А.М.* Проект Стратегии развития лесного комплекса Российской Федерации / Минпромторг России. М., 2018. 13 с.
2. *Воронин М.С.* Международные аквизиции и корпоративные финансовые стратегии. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. 135 с.
3. *Воронин М.С.* Основные акторы слияний и приобретений в лесном секторе мировой экономики // Проблемы современной экономики. 2018. № 2 (66). С. 108-112.
4. Современная трансформация мировой экономики: возможности и риски развития для России: коллективная монография, посвященная 25-летию кафедры мировой экономики и международных экономических отношений / под ред. А.И. Евдокимова, И.А. Максимцева, С.И. Рекорд. СПб.: Изд-во СПбГУЭУ, 2016. 369 с.
5. Стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации до 2030 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/cA4eYSe0MObgNpm5hSavTdIxID77KCTL.pdf> (дата обращения 02.03.2019).
6. *Everett C.R.* Sharing new research indicating future trends for 2019 and beyond in the mergers and acquisitions marketplace. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.cornerstone-business.com/state-of-ma-conference-2019> (дата обращения 29.04.2019).
7. Financial Advisor Mergers & Acquisitions: An Overview of Succession Planning, Firm Valuations, & the Growing Acquisition Market for Financial Advisors. Financial Advisor Research Report Series. Tiburon Strategic Advisors, LLC, 2011, April. 345 p.
8. *Foti A.* The Role of the Financial Advisor in an M&A Transaction. 2017. 16 October. 32 p.
9. *Kostin K.B., Kotelkin S.V.* International Finance and Economic Cycles. SPb.: Saint-Petersburg State University of Economics Publishing House, 2018. 277 p.
10. Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010). Department of Economic and Social Affairs. Statistics Division. Geneva, Luxembourg, Madrid, New York, Paris and Washington D.C. 2012. 195 p.
11. M&A sector outlook 2019. E&Y Transaction Advisory Services. Ernst & Young, 2019. 20 p.
12. The state of the deal M&A trends 2019. Deloitte Development LLC. 32 p.