



Экосистема как главный межотраслевой тренд в сделках слияний и поглощений в российской экономике

Абрамович А.С., магистр кафедры финансов устойчивого развития
РЭУ им. Плеханова. 2 курс, Москва, Россия

Аннотация. В статье выделены особенности и ключевые факторы, повлиявшие на сделку поглощения ООО «Яндекс» компании ООО «Uber Russia». Сделки слияний и поглощений как способ максимизации выручки через развитие бренда и предложение клиентам непрофильных услуг – формирования экосистемы – будут всё чаще использоваться крупным бизнесом как во время кризисных ситуаций, так и в условиях экономической стабильности. Данный опыт в будущем может быть использован отечественными предприятиями, в чьи стратегические планы развития входит формирование экосистемы.

Ключевые слова: экосистема, слияние, поглощение, финансовая отчётность, проблема

Ecosystem as the main inter-industry trend in mergers and acquisitions in the Russian economy

Abramovich A.S., 2 course master of the department of finance for sustainable development, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Annotation. The article highlights the features and key factors that influenced the takeover of Yandex LLC by Uber Russia LLC. Mergers and acquisitions as a way to maximize revenue through brand development and offering customers non-core services – the formation of an ecosystem – will be increasingly used by large businesses both during crisis situations and in conditions of economic stability. This experience

can be used in the future by domestic enterprises whose strategic development plans include the formation of an ecosystem.

Key words: ecosystem, merger, acquisition, financial statements, problem

Сегодня, когда так сложно заполучить потребителя, окружённого многообразием сервисов и услуг, компании, стремящиеся максимизировать выручку, вынуждены развиваться не только как организация, предоставляющая привычные рынку профильные услуги, но и как нечто большее – как бренд. Так, популярные и признанные участники рынка, такие как «СБЕР», «МТС», «Яндекс», пользуясь лояльностью потребителя, начинают аккумулировать под одним брендом непрофильные сервисы, что приводит к формированию экосистемы, способной генерировать большую выручку путём предложения клиентам основного бизнеса всеобъемлющего спектра услуг.

Вертикально-интегрированный холдинг может иметь и агрегатор такси, и собственный банк, и сотового оператора, но, если все активы функционируют обособленно, то речь идёт лишь о самостоятельных сервисах. Когда активы объединяются под общим брендом, а потребитель может пользоваться всеми сервисами по одному ID, можно заявлять о полноценной экосистеме.

Объектом исследования является крупнейшая экосистема отечественной экономики, а именно ООО «Яндекс», а также поглощённая ей компания ООО «Uber Russia».

Предмет исследования является главный межотраслевой тренд в сделках слияний и поглощений – тренд на формирование и развитие экосистем.

Цель работы – на примере конкретной сделки рассмотреть то, как сделки слияний и поглощений приводят к укрупнению бизнеса и формированию отдельного бизнес-направления в экосистеме.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1) Выполнить анализ ликвидности баланса ООО «Яндекс» и ООО «Uber Russia», оценить их ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость и рентабельность;

2) Оценить операционную эффективность ООО «Яндекс» и ООО «Uber Russia»;

3) Выделить результат сделки и ключевые факторы, повлиявшие на него.

Научная новизна данной работы заключается в следующем: сегодня, в условиях беспрецедентного санкционного давления, компании вынуждены искать точки роста, что, в условиях ограниченного рынка, приводит к необходимости использовать сделки слияний и поглощений для развития.

Практическая значимость данной работы заключается в том, что результаты проведенных исследований могут быть использованы различными предприятиями, в чью стратегию входит формирование и развитие экосистемы.

Гипотеза исследования заключается в том какие же особенности и ключевые факторы, влияющие на успешность сделок слияний и поглощений, что направлены на формирование бизнес-направления в крупной экосистеме.

Многие ученые с мировым именем занимались проблемами развития организации как экосистемы, например М. Кагельс, С. Левин и Р. Аднер. Так, в основе эффективного развития экосистем они видели стратегический подход к развитию и детальный анализ рисков, связанных с межотраслевой деятельностью.

Среди российских ученых можно выделить Г.Б. Клейнер, В.А. Карпинскую и Е.Н. Фрейман, которые рассматривали развитие экосистем как способ максимизации возможностей компании. Ввиду сложных экономических и политических условий вопросы эффективного развития экосистемы через сделки слияний и поглощений приобретают особую значимость.

Экосистемы в России можно разделить на четыре большие категории по основному бизнесу, вокруг которого они непосредственно и строятся:

— банки – «СБЕР», «Тинькофф», «ВТБ», «Газпромбанк»;

- IT – «Яндекс», «VK»;
- Телекоммуникационные экосистемы - МТС, МегаФон;
- ритейл и специализированные услуги – «X5», «Ozon», «Wildberries», «Авито».

В рамках данной статьи рассмотрена экосистема «Яндекс», что включает в себя более 90 приложений и мобильных сервисов. Экосистема строится вокруг поисковой системы и продажи рекламы – эти направления генерируют около 47% выручки и примерно 95% скорректированной EBITDA. На рис. 1 представлены сервисы и направления.

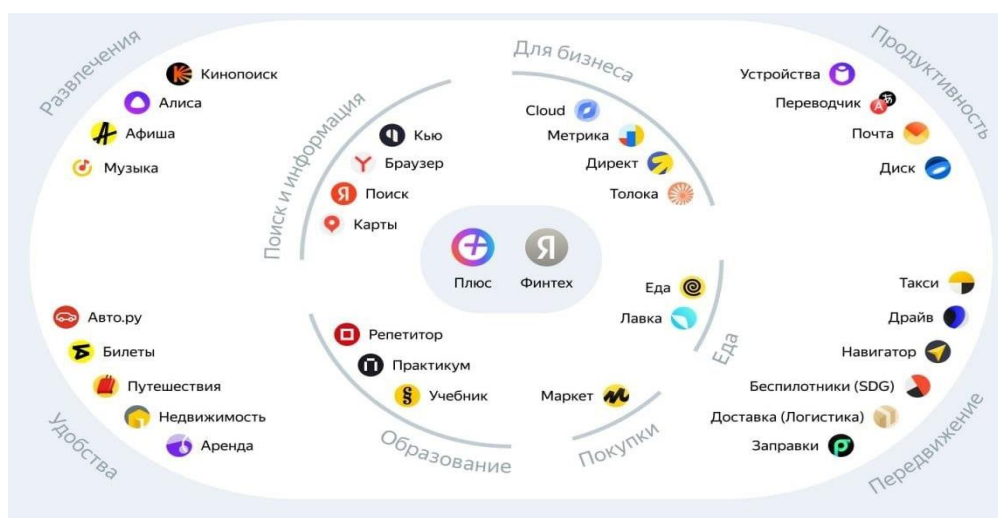


Рис. 1 – Экосистема Яндекс

Источник: официальный сайт компании Яндекс <https://yandex.ru/company/>

«Яндекс» делит экосистему на несколько направлений, к которым относятся: передвижение, продуктивность, развлечения, удобства, покупки, еда, «для бизнеса», «поиск и информация», а также образование.

Динамика ключевых показателей компании, а также распределение выручки между направлениями представлены на рис. 2.

Результаты компании поражают: так, количество активных пользователей сервиса «Яндекс Такси» за месяц превысило 40 миллионов человек. Этот сегмент генерирует около 37% выручки, но за счет пока еще низкой маржинальности вклад сегмента в общую EBITDA компании находится в диапазоне 5–7%.

Финансовые результаты 2022 г.

Распределение выручки по сегментам группы за полный 2022 год

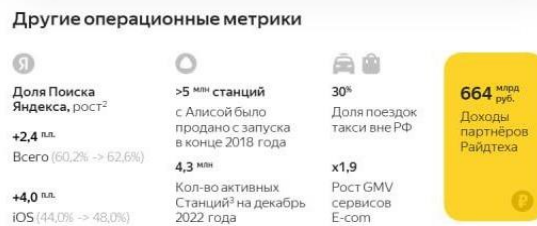


Рис. 2 – Финансовые результаты компании за 2022 год

Источник: официальный сайт компании Яндекс <https://yandex.ru/company/>

«Яндекс», как и другие экосистемы российского рынка, совершает сделки слияний и поглощений для присоединения к экосистеме необходимых проектов.

Слияние «Uber» и «Яндекс» можно рассматривать как пример сделки, позитивно влияющей на экосистему, а также отражающий межотраслевые тренды.

Так, в 2018 году состоялась сделка слияния «Uber» с отечественным IT гигантом. В 2017 году «Uber» преследовали скандалы – от сокрытия информации о хакерских атаках до «отмены» компании в социальных сетях. За репутационными потерями последовали материальные и вскрылись данные об убыточности международной экспансии, несмотря на постоянный демпинг с целью захвата рыночной доли.

В рамках данной работы был проведен полный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Яндекс» и ООО «Uber Russia» в периоды 2015-2017 и 2019-2021 – то есть за три года до и три года после заключения сделки об объединении. Были проведены анализы ликвидности баланса, платежеспособности и ликвидности, и финансовой устойчивости.

В табл. 1 отражены данные о ликвидности баланса компаний до сделки.

Таблица 1

Ликвидность баланса 2015-2017гг

Яндекс	2015	2016	2017		2015	2016	2017
A1	47,155,52	52,436,97	57,404,41	П1	19,965,78	14,855,92	0
A2	11,968,72	11,947,95	14,757,22	П2	3,47	0	12,186,17
A3	83,88	48,56	63,86	П3	469,50	281,18	225,19
A4	21,103,51	24,031,50	25,185,73	П4	59,024,72	70,928,11	84,999,87
Uber	2015	2016	2017		2015	2016	2017
A1	22,827.00	18,749.00	14,661.00	П1	185,780.00	40,756.00	10,657.00
A2	25,374.00	176,294.00	312,160.00	П2	54,485.00	216,383.00	294,485.00
A3	6,678.00	7,226.00	19,120.00	П3	0.00	37,822.00	18,174.00
A4	8,458.00	83,448.00	94,664.00	П4	8,852.00	31,512.00	97,120.00

Источник: составлено автором на основании отчётностей компаний

В табл. 2 отражены данные о ликвидности баланса компаний после сделки.

Таблица 2

Ликвидность баланса 2019-2021гг

Яндекс	2019	2020	2021		2019	2020	2021
A1	31,595.28	77,084.69	98,641,11	П1	15,634.21	19,364.63	27,129,54
A2	25,179.81	30,692.57	37,214,40	П2	966.23	962.40	959,18
A3	1,086.44	2,033.00	3,120,00	П3	605.08	531.78	554,11
A4	40,593.42	44,196.76	49,919,00	П4	99,494.03	133,148.23	155,491,00
Uber	2019	2020	2021		2019	2020	2021
A1	396,876.00	279,238.00	211,087.00	П1	1,768.00	135,079.00	193,434.00
A2	30,268.00	17,573.00	34,951,00	П2	1,808.00	135,118.00	18,065.00
A3	5,690.00	5,518.00	4,332,00	П3	0.00	2.12	2,544.00
A4	9,674.00	13,959.00	24,122,00	П4	321,562.00	317,304.00	304,421,00

Источник: составлено автором на основании отчётностей компаний

В обоих случаях выполняются первые три неравенства, что влечет выполнение и четвертого, свидетельствующего о соблюдении одного из ключевых условий финансовой устойчивости предприятия – наличие у организации оборотных средств.

Сопоставления активов и пассивов имеют идентичный вид у обеих рассматриваемых компаний:

2015, 2016 и 2017 годы: $A1 > П1$; $A2 > П2$; $A3 < П3$; $A4 < П4$.

2019, 2020 и 2021 годы: $A1 > П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$.

У обеих компаний высокий уровень быстрореализуемых активов. $A2 - П2 > 0$, значит, организации могут осуществлять платежи с текущей срочностью за счёт активов с быстрой ликвидностью.

Медленно реализуемые активы (А3) меньше среднесрочных и долгосрочных пассивов (П3) до сделки, но, можно заметить, что после проведённой сделки ситуация кардинально поменялась.

Неравенство $A4 < П4$ показывает, что трудно реализуемые активы не покрывали постоянные пассивы, значит, у предприятия есть собственные оборотные средства.

Таким образом, расчёты демонстрируют, что рассматриваемые организации являются абсолютно ликвидными.

Анализ коэффициентов платёжеспособности поможет понять, насколько хорошо компания может оплачивать свои обязательства.

Коэффициенты ликвидности покажут способность компании погашать текущую задолженность за счёт имеющихся у неё активов. Соответствующие коэффициенты за 3 года до сделки рассчитаны и представлены в табл. 3.

Таблица 3

Ликвидность и платёжеспособность 2015-2017гг

Яндекс	Нормальное значение	2015	2016	2017
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.2 - 0.7	2.361	3.53	4.71
Коэффициент срочной ликвидности	0.8 – 1	2.961	4.33	5.92
Коэффициент текущей ликвидности	Нормально >2, допустимо >1	2.965	4.33	5.92
Коэффициент маневренности собственного оборотного капитала		0.002	0.001	0.001
Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом	>0.1	0.648	0.732	0.831
Коэффициент восстановления платёжеспособности	≥ 1		2.512	1.583
Коэффициент утраты платёжеспособности	≥ 1		2.340	1.813
Uber				
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.2 - 0.7	0.095	0.073	1.892
Коэффициент срочной ликвидности	0.8 – 1	0.201	0.759	4.540
Коэффициент текущей ликвидности	Нормально >2, допустимо >1	0.228	0.787	4.541
Коэффициент маневренности собственного оборотного капитала		16.949	0.512	0.000
Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом	>0.1	0.007	0.070	0.335
Коэффициент восстановления платёжеспособности	≥ 1		0.533	3.134
Коэффициент утраты платёжеспособности	≥ 1		0.463	2.702

Источник: составлено автором

Коэффициенты ликвидности и платёжеспособности за три года после сделки рассчитаны и представлены в табл.4.

Таблица 4

Ликвидность и платёжеспособность 2019-2021гг

Яндекс	Нормальное значение	2019	2020	2021
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.2 - 0.7	2.722	2.477	1.032
Коэффициент срочной ликвидности	0.8 – 1	4.559	3.986	2.076
Коэффициент текущей ликвидности	Нормально >2, допустимо >1	4.568	4.087	2.239
Коэффициент маневренности собственного оборотного капитала		0.002	0.023	0.132
Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом	>0.1		0.778	1.077
Коэффициент восстановления платёжеспособности	≥1		1.944	2.193
Коэффициент утраты платёжеспособности	≥1		2.114	2.118
Uber Russia				
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.2 - 0.7	1.093	1.033	5,012
Коэффициент срочной ликвидности	0.8 – 1	1.094	1.098	4,971
Коэффициент текущей ликвидности	Нормально >2, допустимо >1	1.21	1.119	4,414
Коэффициент маневренности собственного оборотного капитала		0.018	0.018	3,991
Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом	>0.1	0.721	1.003	2,190
Коэффициент восстановления платёжеспособности	≥1		29.420	39,614
Коэффициент утраты платёжеспособности	≥1		14.430	47,332

Источник: составлено автором

Выводы по ООО «Яндекс». В течение всего рассматриваемого периода коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности были заметно выше нормы. Коэффициент абсолютной ликвидности выходил за нормативное значение, что свидетельствует о низком уровне управления теми финансовыми ресурсами, что находятся в распоряжении компании. Коэффициент срочной ликвидности был выше нормы, а значит компания в состоянии оплатить все свои долги, как только появится такая необходимость. Коэффициент текущей ликвидности был выше нормы, а значит оборотные активы компании не используются с полной отдачей.

Коэффициенты обеспеченности собственным оборотным капиталом, восстановления и утраты платёжеспособности в пределах нормы, что позволяет

сделать вывод о хорошем финансовом состоянии предприятия, а также о том, что у компании достаточно капитала для обеспечения финансовой стабильности, планомерного развития и исполнения своих обязательств.

Выводы по ООО «Uber Russia». До сделки коэффициент абсолютной ликвидности был выше нормы, а после он значительно вырос. Компания использует свои финансовые ресурсы неэффективно.

Коэффициент срочной ликвидности до сделки был ниже нормы, но после сделки вырос и теперь выше неё, а значит, компания может оплатить свои срочные долги в любой момент, что позволяет оценить её перспективы положительно.

Коэффициент текущей ликвидности до сделки был ниже допустимого, а после неё располагается в пределах допустимого значения, а теперь активы используются с допустимым уровнем отдачи.

Коэффициенты обеспеченности собственным оборотным капиталом, а также восстановления и утраты платёжеспособности до сделки были разительно ниже нормативного значения, в то время как после сделки показатели значительно превышают норму, а значит рассматриваемая компания кардинально улучшила своё положение, и теперь является платежеспособной.

Коэффициенты, отображающие финансовую устойчивость компаний до сделки, представлены в табл. 5.

В показателях компании «Яндекс» наблюдается рост собственного оборотного капитала, а также коэффициента финансовой устойчивости. Динамика показателей поглощаемой компании разнонаправленна.

Так, полный оборотный капитал увеличивается, в то время как запасы и затраты растут к 2016, но сокращаются к 2017 году.

Коэффициент финансовой независимости был в норме в 2015 году, но, в 2016 году разительно упал. В следующем году показатель нормализовался.

Коэффициенты, отображающие финансовую устойчивость компаний после сделки, представлены в табл. 6.

Таблица 5

Финансовая устойчивость 2015-2017гг

Яндекс	Нормальное значение	2015	2016	2017
Собственный оборотный капитал		38,390,717	47,177,786	60,039,332
Полный оборотный капитал		58,359,968	62,033,712	72,225,504
Запасы и затраты		83881	48561	63862
Коэффициент капитализации	≤ 1	0.346	0.213	0.146
Коэффициент финансовой независимости	≥ 0.5	0.743	0.824	0.873
Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат	≥ 0.5	452.083	965.726	936.616
Коэффициент финансирования	≥ 1	2.888	4.686	6.849
Коэффициент финансовой устойчивости	нормальное 0.8 - 0.9 тревожное <0.75	0.749	0.827	0.875
Uber				
Собственный оборотный капитал		394	-14,114	242.998
Полный оборотный капитал		240,659	243,025	402.605
Запасы и затраты		6678	7226	45
Коэффициент капитализации	≤ 1	27.142	9.360	0.517
Коэффициент финансовой независимости	≥ 0.5	0.036	0.097	0.659
Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат	≥ 0.5	0.059	-7.187	6,1
Коэффициент финансирования	≥ 1	0.037	0.107	1.933
Коэффициент финансовой устойчивости	нормальное 0.8 - 0.9 тревожное <0.75	0.036	0.212	0.668

Источник: составлено автором

Таблица 6

Финансовая устойчивость 2019-2021гг

Яндекс	Нормальное значение	2019	2020	2021
Собственный оборотный капитал		59,505.691	89,483.244	11,553.200
Полный оборотный капитал		76,106.13	109,810.27	122,400.12
Запасы и затраты		1,086.44	2,033.00	3,889.00
Коэффициент капитализации	≤ 1	0.173	0.157	0.19
Коэффициент финансовой независимости	≥ 0.5	0.853	0.865	0.991
Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат	≥ 0.5	54.215	43.754	37,713
Коэффициент финансирования	≥ 1	5.783	6.383	7.014
Коэффициент финансовой устойчивости	нормальное 0.8 - 0.9 тревожное < 0.75	0.858	0.868	0.887
Uber				
Собственный оборотный капитал		311,888.00	303,345.00	291,291.00
Полный оборотный капитал		315,464.00	573,542.00	612,291.00
Запасы и затраты		5690	5518	5422
Коэффициент капитализации	≤ 1	0.011	0.852	0.919
Коэффициент финансовой независимости	≥ 0.5	0.989	0.540	0.621
Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат	≥ 0.5	54.813	54.974	55,023
Коэффициент финансирования	≥ 1	89.922	1.174	1.567
Коэффициент финансовой устойчивости	Нормальное 0.8 - 0.9 тревожное <0.75	0.989	0.940	0.880

Источник: составлено автором

Выводы по ООО «Яндекс». Собственный и полный капитал компании росли большими темпами год за годом как до сделки, так и после неё, что является огромным позитивом для акционеров бизнеса и будущих инвесторов. Коэффициент капитализации снижался год за годом, но оставался в пределах нормы как до сделки, так и после неё, что значит то, что организация в состоянии погасить задолженность. Коэффициент финансовой независимости же рос год за годом, но оставался в пределах нормативного значения. Коэффициент финансовой независимости в части формирования финансов как до сделки, так и после неё был большим в числовом выражении, но относился к нормальному значению, что демонстрирует абсолютную независимость бизнеса от заёмного капитала. Коэффициент финансирования рос год за годом, но оставался в пределах нормативного значения. Коэффициент финансовой устойчивости в 2015 году был в тревожной зоне, но затем находился в нормальном диапазоне как два года до сделки, так и три года после неё.

Анализ финансовой устойчивости компании до и после сделки позволяет сделать вывод о том, что ООО «Яндекс» обладает достаточным количеством собственных оборотных средств, которые могут быть направлены на развитие бизнеса, либо на финансирование проектов или сделок M&A.

Выводы по «Uber Russia». Собственный оборотный капитал снижался как в годы до сделки, так и после неё, в то время как полный оборотный капитал рос в оба периода. Слияние положительно повлияло на бизнес, сделав его независимым от привлеченных средств. Запасы же росли до сделки, а после неё снижались медленными темпами. Коэффициент капитализации разительно выше нормативного значения в рассматриваемом периоде до сделки, но, в рассматриваемые три года после сделки он снизился и находится в норме. Теперь предприятие способно развиваться собственными силами. Коэффициент финансовой независимости ниже нормативного значения до сделки, но, после неё, находится в пределах нормативного значения. Коэффициент финансовой независимости в части финансов и затрат до сделки: в 2015 году в норме, далее до сделки имеет отрицательное значение. После сделки: разительно вырос,

находится в пределах нормы. Коэффициент финансовой устойчивости находится в тревожной зоне до сделки, но, после неё, немного выше верхней границы нормального значения.

Анализ финансовой устойчивости компании до и после сделки позволяет сделать вывод о том, что ООО «Uber Russia» до сделки была в плачевном состоянии, но, после сделки, стала обладать достаточным количеством собственных средств для независимого от заёмных средств развития.

Перейдём к оценке эффективности данной сделки.

Чтобы оценить эффективность произошедшей в 2018 году сделки, был использован метод анализа финансовой отчётности. В качестве показателей были использованы рентабельность и операционная эффективность. Данные о рентабельности за три года до сделки по обеим компаниям представлены в табл. 7.

Таблица 7

Рентабельность 2015-2017гг

Яндекс	2015	2016	2017
Рентабельность собственного капитала	0.225	0.200	1.031
Рентабельность активов	0.174	0.154	0.900
Рентабельность текущих (оборотных) активов	0.237	0.210	1.214
Рентабельность внеоборотных активов, фондорентабельность	0.649	0.575	3.480
Коэффициент устойчивости экономического роста	0.225	0.200	1.031
Период окупаемости собственного капитала	4.435	5.005	0.970
Рентабельность продаж	0.24	0.28	0.51
Uber			
Рентабельность собственного капитала	0.06	0.333	0.466
Рентабельность активов	0.005	0.105	0.147
Рентабельность текущих (оборотных) активов	0.005	0.127	0.178
Рентабельность внеоборотных активов, фондорентабельность	0.156	0.606	0.846
Коэффициент устойчивости экономического роста	0.006	0.333	0.466
Период окупаемости собственного капитала	172.760	2.999	2.145
Рентабельность продаж	0.16	0.09	0.045

Источник: составлено автором

Данные о рентабельности за три года после сделки по обеим компаниям представлены в табл. 8.

Таблица 8

Рентабельность 2019-2021гг

Яндекс	2019	2020	2021
Рентабельность собственного капитала	0.472	0.608	1,190
Рентабельность активов	0.409	0.626	1,118
Рентабельность текущих (оборотных) активов	0.607	1.003	3,012
Рентабельность внеоборотных активов, фондорентабельность	1.259	1.667	3,673
Коэффициент устойчивости экономического роста	0.472	0.608	0,991
Период окупаемости собственного капитала	2.121	1.646	1,144
Рентабельность продаж	0.37	0.52	0,59
Uber			
Рентабельность собственного капитала	0.960	0.950	0.94
Рентабельность активов	0.111	0.2	0.1
Рентабельность текущих (оборотных) активов	0.151	0.1	0.07
Рентабельность внеоборотных активов, фондорентабельность	0.422	0.3	0.2
Коэффициент устойчивости экономического роста	0.960	0.95	0.94
Период окупаемости собственного капитала	1.041	1.03	1.02
Рентабельность продаж	0.031	0.021	0.011

Источник: составлено автором

Рентабельность собственного капитала и активов обеих компаний означает, что бизнесы способны получать прибыль на собственные средства без учёта структуры их капитала. Компании эффективно используют текущие и внеоборотные активы, и, благодаря сделке M&A, смогли усилить свои позиции и нарастить экономический потенциал.

Для оценки качества использования компанией своих ресурсов был рассчитан показатель операционной эффективности. Его динамика за 3 года до и 3 года после сделки позволит сделать выводы об эффекте от неё. Данные представлены в таблицах 9 и 10.

Выводы по ООО «Яндекс». EBITDA растёт год за годом, что показывает эффективность управления компанией руководством, ведь сам по себе показатель основывается лишь на тех затратах, что руководство может контролировать.

Таблица 9

Операционная эффективность 2015-2017гг

Яндекс	2015	2016	2017
EBITDA	16,737,594.00	18,145,474,00	24,471,634.00
Sales	71,693,127.00	77,291,043,00	86,060,430.00
EBITDA/Sales	0.233461626	0,234768	0.284354075
Uber			
EBITDA	49,023.00	66,218,00	88.112
Sales	620,917.00	620.917	620.917
EBITDA/Sales	0.078952581	0,106645	0.141

Источник: составлено автором

Таблица 10

Операционная эффективность 2019-2021гг

Яндекс	2019	2020	2021
EBITDA	33,113.37	42,806.60	49,965,40
Sales	124,733.62	136,933.01	141,676,00
EBITDA/Sales	0.26547266	0.31260977	0,35267
Uber			
EBITDA	1,531.00	1,918,00	2,817,00
Sales	11,044.00	13,565,00	17,881,00
EBITDA/Sales	0.138627309	0,14139329	0,15754152

Источник: составлено автором

Продажи ООО «Яндекс» растут в каждый из годов, что демонстрирует важность предлагаемого компанией продукта для потребителей. Можно сделать вывод, что, одновременно с увеличением количества заказов и машин «Яндекс-Такси» повышается общая узнаваемость бренда, что благоприятно сказывается на ключевых показателях деятельности.

Соотношение EBITDA/Sales позволяет сосредоточиться на прямых операционных затратах, не принимая во внимание как структуру капитала компании, так и налоговые требования. В данном аспекте у компании всё прекрасно – наблюдается рост и без того немаленького значения показателя.

Выводы по ООО «Uber Russia». Репутационные потери, что преследовали компанию вплоть до 2018 года, не могли не сказаться на финансовых результатах.

Что EBITDA, что продажи имеют отрицательную динамику, но соотношение EBITDA/Sales выросло, что демонстрирует более качественное управление операционными затратами год к году – сделка с «Яндекс» сыграла в этом значительную роль.

К чему привела данная сделка?

Таким образом, можно сделать следующий вывод: сильный игрок (ООО «Яндекс»), являющийся абсолютно ликвидным, независимым от заёмных средств и финансово устойчивым, но лишь отчасти использующим свои финансовые ресурсы, сливается испытывающим серьёзные проблемы иностранным игроком, чьи проблемы в годы до сделки были как финансовыми, так и репутационными. Иностранный конкурент использовал стратегию демпинга цены с целью расширения присутствия, но, раз за разом, страна за страной, терпел крах. Это произошло и в Российской Федерации, где навязать конкуренцию ООО «Яндекс» оказалось неподъёмной задачей для менеджмента компании. Слабость позиций «Uber Russia» не оставила им выбора, подтолкнула к слиянию и определила премию в данной сделке. Динамика почти всех показателей до и после сделки едва поддается сравнению, ведь после 2018 года некоторые из них показали рост более чем на 50% по сравнению с годами до сделки. Всё это привело к формированию премии за компанию-цель, которой здесь являлся именно увядающий американский игрок.

Из оказавших ключевое влияние на сделку факторов можно назвать временной фактор, в связке с которым идет популяризация онлайн-заказов такси, а значит ООО «Яндекс» буквально попал в тренд. К середине 2016 года суммарное количество поездок составляло около 100 миллионов, в то время как к середине 2017 уже 335 миллионов. Сейчас же значение втрое больше. Это подтверждает верность выбранного момента, ведь, с таким поразительным скачком, ООО «Uber Russia» могла бы справиться с финансовыми трудностями

исключительно за счёт потребительского спроса, что привело бы к качественному скачку в финансовых показателях и кардинальному сокращению премии.

ООО «Яндекс» в результате данной сделки стал главным игроком на рынке, аккумулируя у себя около 75% заказов в финансовом выражении. Иностраный конкурент же из компании с катастрофической ситуацией с точки зрения перспектив превратился в игрока, чей союзник правил бал на рынке агрегаторов такси.

В данной работе рассмотрены ключевые факторы, оказавшие влияние на успешность сделки между компаниями ООО «Яндекс» и ООО «Uber Russia», а также выделены сильные и слабые стороны компаний, и подчёркнута правильность выбранного для проведения сделки момента.

Таким образом, была подтверждена гипотеза исследования, рассмотрена сделка поглощения, что позволила компании ООО «Яндекс» укрупнить свое бизнес-направление, связанное с услугами такси, а также выделены ключевые факторы, оказавшие на сделку наибольшее влияние.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 02.07.2021, с изм. 25.02.2022) «Об обществах с ограниченной ответственностью»
2. План счетов бухгалтерского учета, утв. Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н в редакции от 08.11.2010 г., раздел VII «Капитал».
3. Официальный сайт компании Яндекс <https://yandex.ru/company/>
4. Финансовая отчетность ООО «Яндекс» за 2015-2021 годы;
5. Финансовая отчетность ООО «Uber Russia» за 2015-2021 годы;
6. Клейнер Г.Б. Экономика экосистем: шаг в будущее // Экономическое возрождение России. – 2019. – №1 (59). – С. 40-45.
7. Калашников, Д.В., Кособокова, Е.В. Построение системы внутрифирменного бизнес-планирования предприятия на современном этапе // Региональная экономика: теория и практика. –2020. – № 38. – С. 73–82.

8. Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений: справочное пособие / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 320 с.

9. Сироткин, С.А. Стратегический менеджмент на предприятии: Учеб. пособие / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. – М.: ИНФРА-М; Екатеринбург: Изд-во Урал, ун-та, 2018. – 246 с.

10. Ярунина, Т.А. Теоретические основы разработки стратегии развития организации / Т.А. Ярунина // Актуальные исследования. – 2020. – №2 (5). – С. 55-58.

References:

1. Federal Law № 14-FZ of February 8, 1998 (as amended on July 2, 2021, as amended on February 25, 2022) «On Limited Liability Companies»

2. Chart of accounts accounting, approved. Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of October 31, 2000 No. 94n, as amended on November 8, 2010, Section VII «Capital».

3. Yandex official website <https://yandex.ru/company/>

4. Financial statements of Yandex LLC for 2015-2021;

5. Financial statements of Uber Russia LLC for 2015-2021;

6. Kleiner G.B. Economics of ecosystems: a step into the future // Economic revival of Russia. – 2019. – № 1 (59). – P. 40-45.

7. Kalashnikov, D.V., Kosobokova, E.V. Building a system of intra-company business planning of an enterprise at the present stage // Regional Economics: Theory and Practice. –2020. – № 38. – P. 73–82.

8. Markova, V.D. Strategic management: concepts, concepts, decision-making tools: a reference guide / V.D. Markova, S.A. Kuznetsova. – Moscow: INFRA-M, 2019. – 320 p.

9. Sirotkin, S.A. Strategic management at the enterprise: Proc. allowance / S.A. Sirotkin, N.R. Kelchevskaya. – М.: INFRA-M; Yekaterinburg: Publishing house Ural, un-ta, 2018. - 246 p.

10. Yarinina, T.A. Theoretical foundations for developing an organization's development strategy / T.A. Yarinina // Actual research. – 2020. – № 2 (5). – S. 55-58.

Для цитирования: Абрамович А.С., Экосистема как главный межотраслевой тренд в сделках слияний и поглощений в российской экономике / Российский экономический интернет-журнал. – 2023. – № 3. URL:
© Абрамович А.С., Российский экономический интернет-журнал 2023, № 3