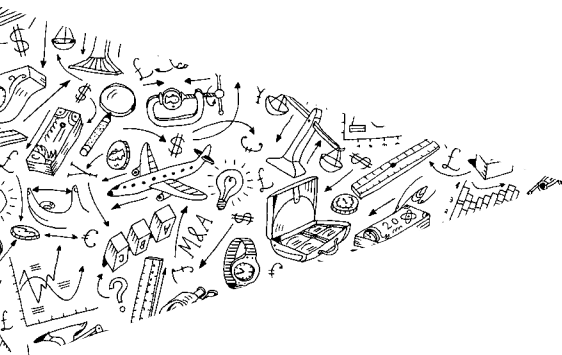


Capital Confidence Barometer

Россия



Преодолевая трудности

Информация об исследовании

Международное исследование «Барометр уверенности компаний» (Capital Confidence Barometer) представляет собой опрос руководителей крупных компаний из разных стран мира, проводимый специалистами Economist Intelligence Unit (EIU).

Группа респондентов («Ernst & Young 1000») состоит из клиентов «Эрнст энд Янг», контактных лиц, а также постоянных участников опросов EIU.

Целью настоящего исследования является оценка степени уверенности компаний в перспективах развития экономики, понимание приоритетных задач руководства на ближайший год, а также выявление основных тенденций в области управления капиталом.

Информация о респондентах

- Свыше 1000 руководителей компаний, опрошенных в июле-августе 2011 года, в том числе 45 респондентов из России.
- Компании из 57 стран, включая Австралию, Китай, Францию, Германию, Индию, Японию, Великобританию, США и Россию.
- Репрезентативный состав опрошенных, представлявших почти 20 секторов экономики.

Управление капиталом

Успешное управление капиталом основано на четырех методах, использование которых позволит компаниям преодолеть финансовые трудности и принять оптимальные решения по управлению капиталом:

- 1. Сохранение капитала** – реструктуризация операционной деятельности и капитала
- 2. Оптимизация капитала** – управление денежными средствами и портфелем активов, оптимизация оборотного капитала
- 3. Привлечение капитала** – оценка потребности в финансировании и источников капитала
- 4. Инвестирование капитала** – улучшение качества оценки и проведения сделок.



Как показали результаты нашего пятого исследования «Барометр уверенности компаний», проводимого два раза в год, в течение ближайших 12 месяцев деятельность почти половины респондентов будет направлена на рост бизнеса. При этом лишь 7% компаний

будут бороться за выживание (самый низкий показатель с момента первого выпуска исследования в 2009 году).

Сформировалась новая модель рынка, при которой сделки слияний и поглощений (M&A), а также рыночная нестабильность перестали быть взаимоисключающими понятиями. Лидирующие компании уже преодолели последствия финансового кризиса и теперь сосредоточились на развитии и сделках M&A. Их положение значительно изменилось по сравнению с 2008 годом. За последние три года эти компании снизили финансовые риски и приняли все возможные меры для укрепления своих позиций, что позволит им сохранить устойчивость в периоды нестабильности.

Большинство российских респондентов в целом настроены оптимистично, хотя этот оптимизм можно назвать умеренным.

- Состояние российской экономики стабильно или улучшается.
- В краткосрочной перспективе сохраняется высокая вероятность нестабильности, связанной преимущественно с факторами глобального характера.
- Большинство опрошенных прогнозируют рост стоимости активов в течение ближайшего года.
- Российские компании планируют ускорить реализацию непрофильных активов для того, чтобы сконцентрировать внимание на управлении профильными активами и обеспечить финансирование сделок M&A. Это может свидетельствовать об оживлении рынка таких сделок.
- В течение ближайшего года сделки в России будут финансироваться в основном за счет собственных средств в условиях продолжающейся тенденции к сокращению заимствований.

Несмотря на благоприятные признаки, усиление давления со стороны регулирующих органов, в частности ужесточение налогового законодательства, в перспективе может снизить темпы роста.

Акоп Саркисян

Руководитель практики консультационных услуг по сделкам в СНГ

Пип МакКрости

Вице-президент Ernst & Young Global, руководитель международной практики консультационных услуг по сделкам

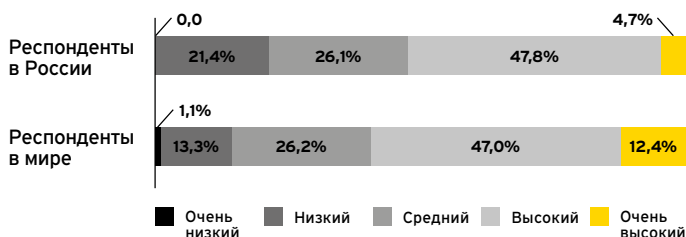
Экономический прогноз

В июле и августе наблюдалась волатильность, с которой рынок не сталкивался со времен начала экономического кризиса. Снижение кредитного рейтинга США, кризис задолженности в еврозоне, новости о замедлении темпов экономического роста в ряде стран мира повлекли за собой резкий всплеск активности на биржах и в результате привели к глобальной переоценке рисков. Неустойчивая финансовая ситуация уже отразилась как на корпорациях и потребителях, так и на долгах государств и национальных валютах. Разумеется, Россия не смогла остаться в стороне.

На рынках капитала сохраняется нестабильность

В апреле 2011 года более двух третей российских респондентов отметили, что ситуация на мировом рынке капитала улучшается. Однако вследствие ряда событий, произошедших в течение последних двух месяцев, распространилось мнение о том, что в ближайшие полгода-год неустойчивость сохранится на всех рынках.

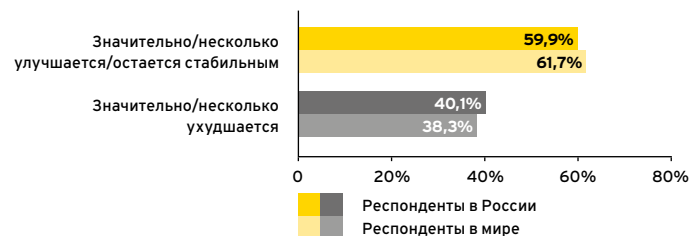
График 1. Как Вы оцениваете уровень возможности краткосрочной волатильности на мировых рынках?



Состояние мировой экономики останется стабильным

Несмотря на сохраняющуюся во время проведения опроса неопределенность, две трети (60%) опрошенных руководителей российских компаний считают, что состояние мировой экономики остается стабильным или улучшается.

График 2. Как Вы оцениваете текущее состояние мировой экономики?

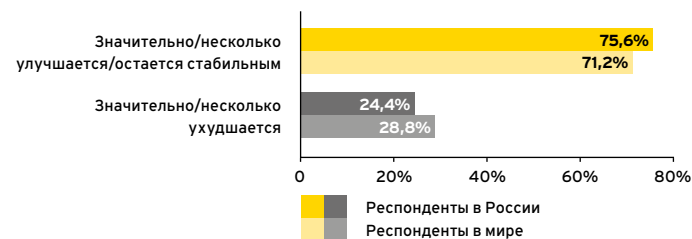


60% российских респондентов считают, что состояние мировой экономики остается стабильным или улучшается.

Состояние российской экономики останется стабильным

Прогноз состояния российской экономики гораздо более оптимистичен, чем прогноз состояния мировой экономики. В ходе опроса 76% респондентов высказали мнение о том, что состояние российской экономики останется стабильным либо улучшится. В тенденциях развития мировой экономики руководители российских компаний менее уверены, поскольку их опыт международной деятельности ограничен. При этом те, кто более тщательно оценивает риски и возможности за рубежом, могут открыть для себя интересные перспективы.

График 3. Как Вы оцениваете текущее состояние национальной экономики?

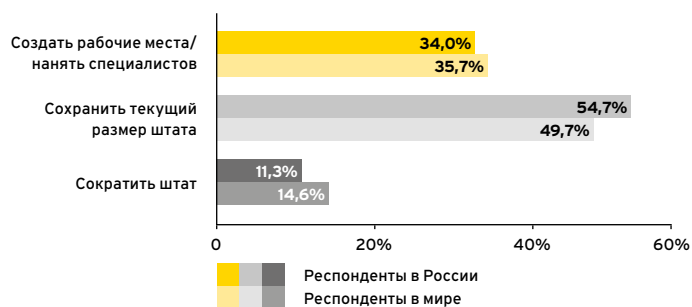


76% российских респондентов считают, что состояние экономики в России остается стабильным или улучшается.

Уровень занятости останется стабильным

89% российских респондентов ожидают повышения либо сохранения численности персонала своих компаний в течение ближайшего года. Несмотря на некоторое сокращение штата, связанное с долгосрочными программами по снижению затрат, компании начинают снова вкладывать средства в рост бизнеса.

График 4. Какую политику в области занятости планирует проводить Ваша организация в течение ближайшего года?



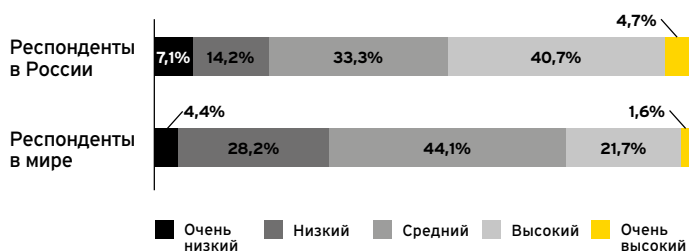
90% российских респондентов из горнодобывающей и нефтегазовой отраслей, а также сектора электроэнергетики планируют создать новые рабочие места либо сохранить текущую численность персонала.

Доступ к капиталу

Доступность кредитных средств способствует росту

По мнению российских респондентов, доступность кредитных средств вполне соотносится с планами роста. При этом 79% считают, что условия на рынке капитала стабильны либо благоприятны.

График 5. Как Вы оцениваете уровень доступности кредитных средств на мировом рынке?



Возросло число российских компаний, пользующихся преимуществами доступа к кредитным рынкам, – 36% в октябре 2011 года по сравнению с 22% в апреле 2011 года. Благодаря возможности получить кредиты под низкие проценты компании смогут снизить процентные расходы и оптимизировать структуру капитала. Условия на рынках капитала наиболее благоприятны для крупных и стабильных с финансовой точки зрения организаций с большей капитализацией.

График 6. Планируете ли Вы рефинансировать свои кредитные или долговые обязательства в течение ближайших 12 месяцев?

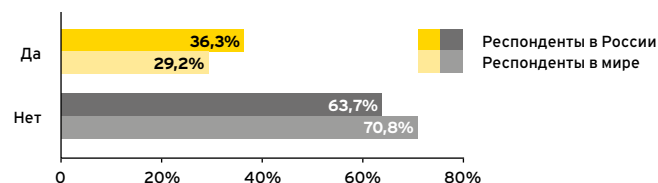


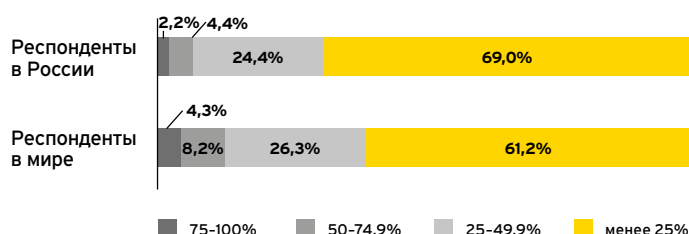
График 7. Какова основная цель рефинансирования, планируемого Вами?



Доля заемных средств продолжает сокращаться

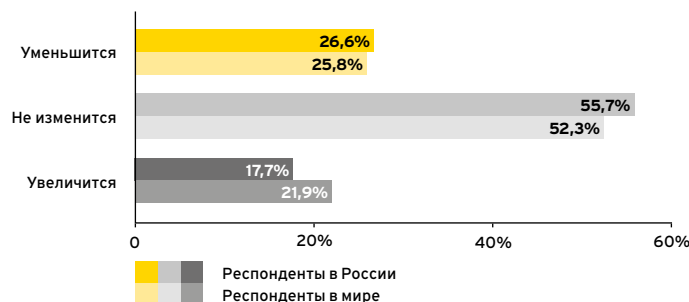
Доля заемных средств в структуре капитала российских компаний с апреля 2011 года остается стабильно низкой: 69% респондентов отметили, что отношение заемного капитала к собственным средствам их компаний составляет менее 25%. В апреле 2011 года такой ответ дали 70% респондентов.

График 8. Каково текущее отношение заемного капитала к собственным средствам Вашей компании?



В ближайшем году 82% российских компаний планируют сохранить или снизить долю заемных средств. Сохраняется тенденция к сокращению заимствований, наблюдаемая с октября 2010 года.

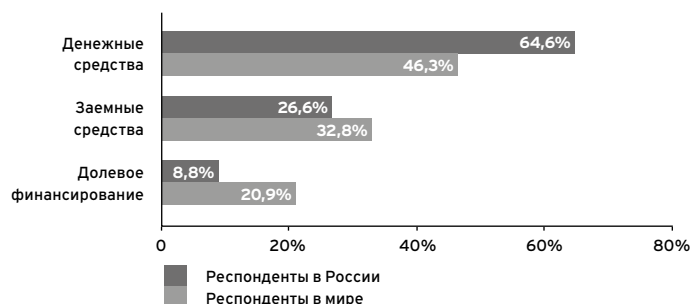
График 9. Как, по Вашему мнению, изменится соотношение заемного капитала и собственных средств Вашей компании в течение ближайшего года?



Свободные денежные средства останутся главным источником финансирования сделок

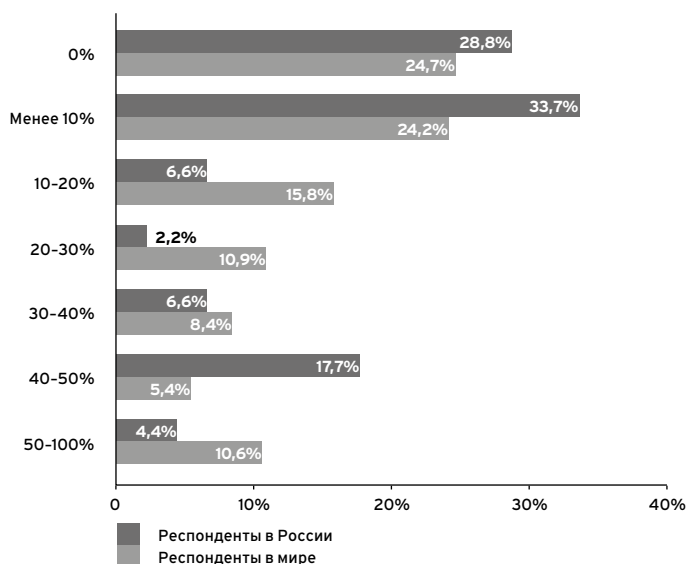
Поскольку российские компании располагают значительными объемами свободных денежных средств и все еще опасаются повышать долю заемных средств, 65% респондентов планируют финансировать сделки за счет денежных средств, и только 27% намерены использовать для этих целей заемные средства.

График 10. Назовите основной источник финансирования сделок Вашей компании в течение ближайшего года.



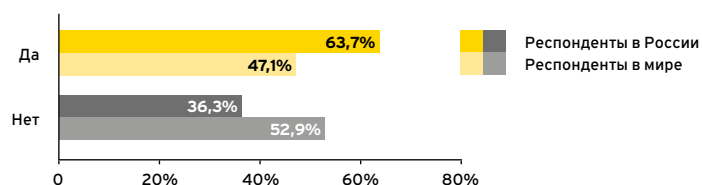
В отношении сделок, запланированных на ближайший год, 69% респондентов намерены прибегнуть к заемному финансированию в размере до 20% от общей стоимости сделки.

График 11. Какая часть сделок, планируемых на ближайший год, будет финансироваться за счет заемных средств?



При выборе вариантов финансирования сделок многие российские руководители компаний (64%) рассматривают избыток оборотного капитала приобретаемого предприятия в качестве источника финансирования.

График 12. Рассматривали ли Вы оборотный капитал приобретаемой компании в качестве источника финансирования сделки?

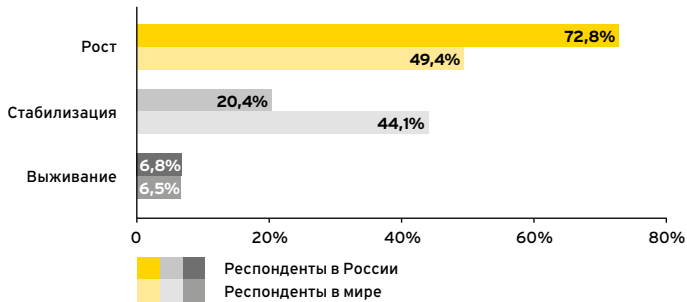


Рост

Обеспечение роста и стабильности – основная задача для руководителей высшего звена

Большинство российских респондентов (93%) будут в течение ближайшего года искать возможности стабилизации и роста своих компаний. 73% опрошенных считают обеспечение роста своей главной задачей, и только для 7% главная цель – выживание.

График 13. Какая из перечисленных задач будет ключевой для Вашей компании?

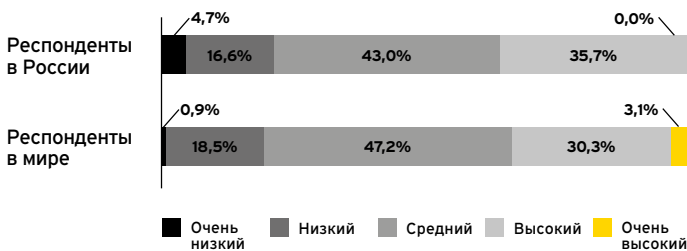


90% российских респондентов из горнодобывающей и нефтегазовой отраслей, а также сектора электроэнергетики считают обеспечение роста своей главной задачей.

Доход компаний сохранится на прежнем уровне либо увеличится

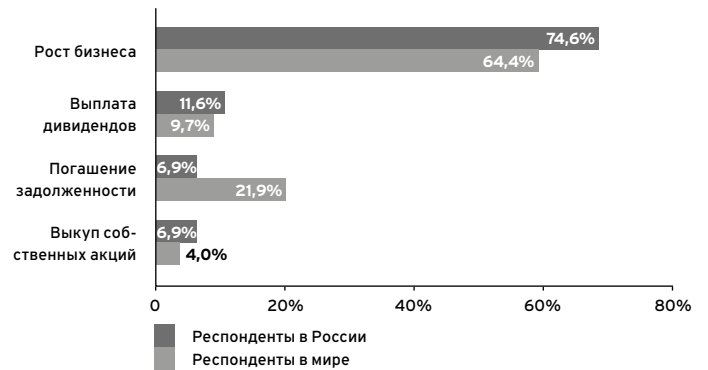
Благодаря снижению издержек и повышению эффективности доход большинства российских компаний сохранится на прежнем уровне либо увеличится. 36% респондентов оценивают уровень своей уверенности в получении дохода как высокий или очень высокий, несмотря на опасения, связанные с краткосрочной нестабильностью рынков.

График 14. Оцените уровень Вашей уверенности в получении компанией дохода.



Три четверти (75%) компаний с избыточными денежными потоками считают своей главной задачей инвестирование в рост бизнеса. Следующими по степени актуальности задачами являются выплата дивидендов и погашение задолженности. Лишь очень немногие планируют использовать избыточные денежные средства для выкупа собственных акций, результаты которого обычно проявляются в долгосрочной перспективе.

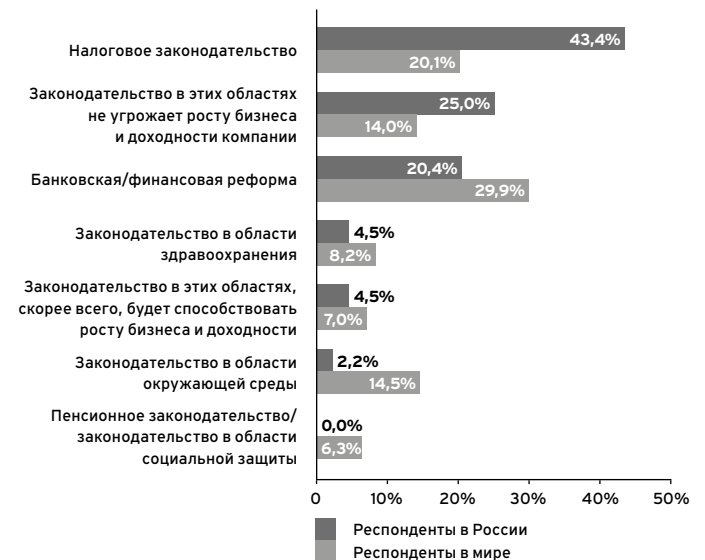
График 15. Если у Вас появится излишек денежных средств, на какие цели Вы их используете в течение ближайшего года?



Законодательно-нормативная база влияет на рост бизнеса

75% респондентов обеспокоены возможным замедлением роста в результате усиливающегося давления со стороны российских регулирующих органов в самых разных областях. Наибольшее влияние на все российские отрасли, по общему мнению, оказывает налоговое законодательство. Банковская финансовая реформа также вызывает беспокойство. Несмотря на это, 25% респондентов не считают, что российская законодательно-нормативная база создает какие-либо риски для роста бизнеса.

График 16. Какие области законодательства создают наиболее существенные риски для роста бизнеса и доходности Вашей компании в перспективе на ближайший год?



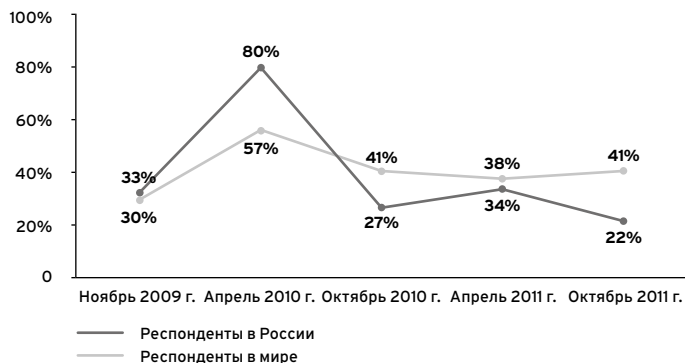
40% российских респондентов из горнодобывающей и нефтегазовой отраслей, а также сектора электроэнергетики считают, что законодательство не угрожает росту бизнеса и доходности их компаний.

Прогноз развития рынка слияний и поглощений

Интерес к заключению сделок снижается

Несмотря на положительные прогнозы относительно мирового рынка M&A, интерес российских компаний к заключению сделок в течение ближайших 12 месяцев снизился. 22% респондентов рассчитывают заключить сделки по приобретению в ближайшем году по сравнению с 34% в апреле 2011 года.

График 17. Планирует ли Ваша компания приобретения в ближайшем году?



Благоприятные условия для сделок

Респондентам был задан вопрос об их уверенности в объеме, качестве и возможности закрытия сделок. От 65% до 79% опрошенных руководителей российских компаний ответили, что условия для крупных сделок остаются стабильными либо улучшаются. Это может быть положительным сигналом для повышения активности при условии, что волатильность рынка снизится.

График 18. Оцените уровень Вашей уверенности в следующих аспектах (в масштабах мирового рынка):

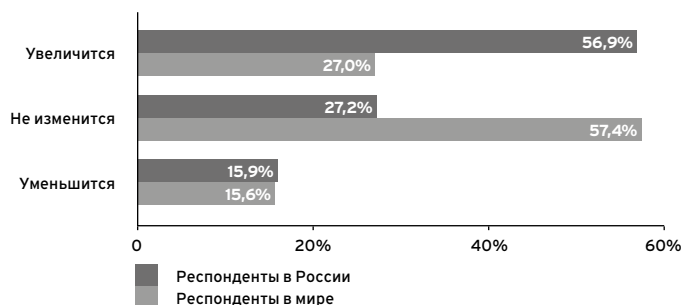


Высокая стоимость активов может повлиять на количество сделок

Еще одним показателем ситуации на рынке сделок является прогноз стоимости активов. 84% респондентов ожидают, что стоимость активов останется на прежнем уровне либо возрастет в течение ближайшего года. Компании, вероятно, не пожелают использовать свои резервы денежных средств для осуществления приобретений.

Как правило, стабильность оценочной стоимости активов формирует благоприятные условия для заключения сделок. Однако лишь 27% российских респондентов считают, что стоимость активов не изменится. Ожидаемый рост стоимости активов может препятствовать заключению сделок.

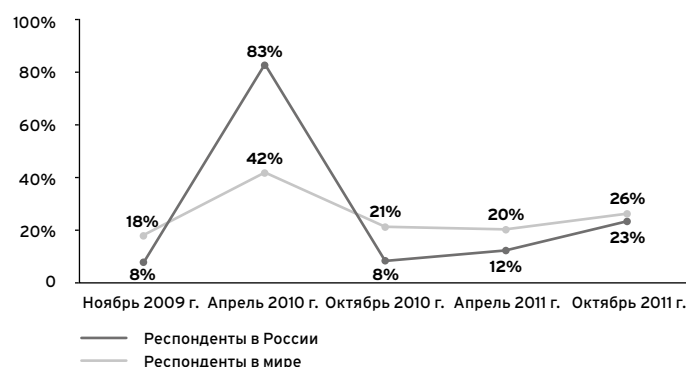
График 19. Как, по Вашему мнению, изменится цена/оценка активов?



Активность рынка поддерживается усилением тенденции к продаже активов

Готовность российских компаний к реализации активов является важным элементом рынка M&A. 23% российских респондентов считают вероятность продажи активов в течение ближайших 12 месяцев высокой либо очень высокой. В апреле 2011 года такое мнение высказали 12% респондентов.

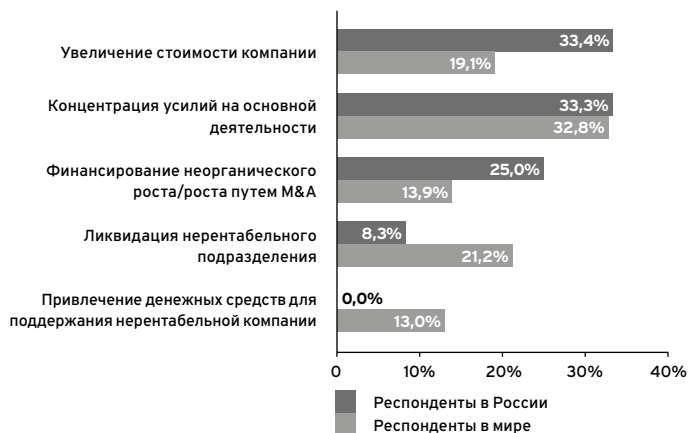
График 20. Планирует ли Ваша компания реализацию активов в течение ближайшего года?



33% российских респондентов из сферы здравоохранения и фармацевтики, а также 30% опрошенных из горнодобывающей, нефтегазовой отраслей и сектора электроэнергетики планируют продажу активов в течение ближайшего года.

Среди трех основных причин планируемой продажи активов участники исследования указывают увеличение стоимости компании, концентрацию усилий на основной деятельности и финансирование неорганического роста/роста путем M&A.

График 21. Что является основной причиной продажи активов Вашей компанией?



Европа и Азиатско-Тихоокеанский регион остаются привлекательными для российских инвесторов

В условиях глобализации экономики многие компании ищут инвестиционные возможности за рубежом. Восточная Европа и Азиатско-Тихоокеанский регион являются наиболее привлекательными рынками для российских инвесторов по причине высокого потенциала развития, растущего внутреннего спроса и устойчивости к текущей волатильности.

Согласно результатам исследования, следующие пять основных регионов являются наиболее привлекательными для российских инвесторов:

1. Восточная Европа
2. Азиатско-Тихоокеанский регион
3. Западная Европа
4. Латинская Америка
5. Северная Америка.

Если рассматривать международные сделки (без учета сделок на российском рынке), руководители российских компаний хотели бы заключать сделки по приобретению в следующих странах:

1. Китай
2. Индия
3. Бразилия
4. Германия
5. Франция.

85% российских респондентов заявили, что главной целью инвестирования в этих странах является завоевание доли на существующих рынках, доступ к технологиям и интеллектуальной собственности, а также выход на новые рынки продуктов либо в новые географические сегменты.

График 22. Что для Вашей компании является основной причиной осуществления сделки приобретения на указанном Вами рынке (в указанной стране)?



Профессионализм ключевых специалистов и инновации – основные факторы формирования положительного эффекта в результате сделок

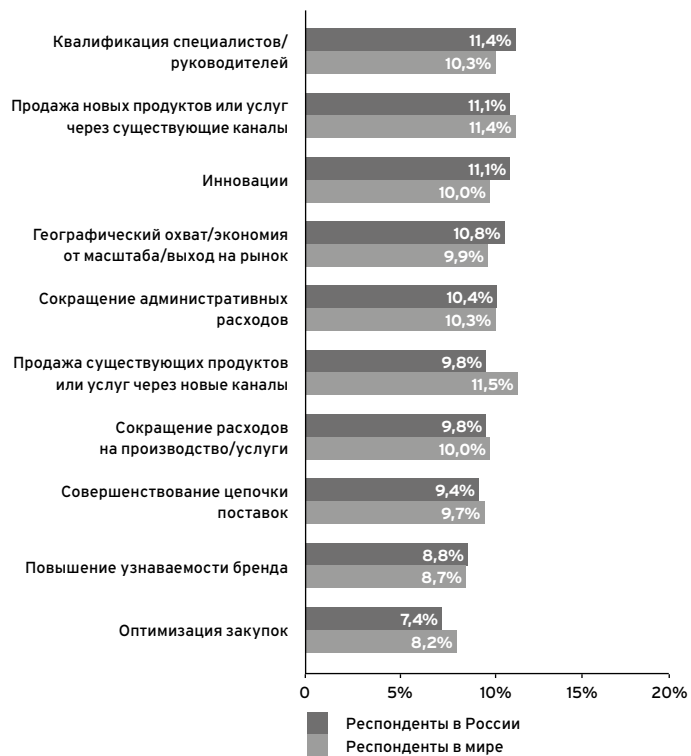
Для российских компаний, закрывших сделки в течение последних 12 месяцев, основными факторами формирования ожидаемого и фактического положительного эффекта от сделок стали:

- Квалификация специалистов/руководителей
- Инновации
- Продажа новых продуктов или услуг через существующие каналы
- Географический охват/экономия от масштаба/выход на рынок.

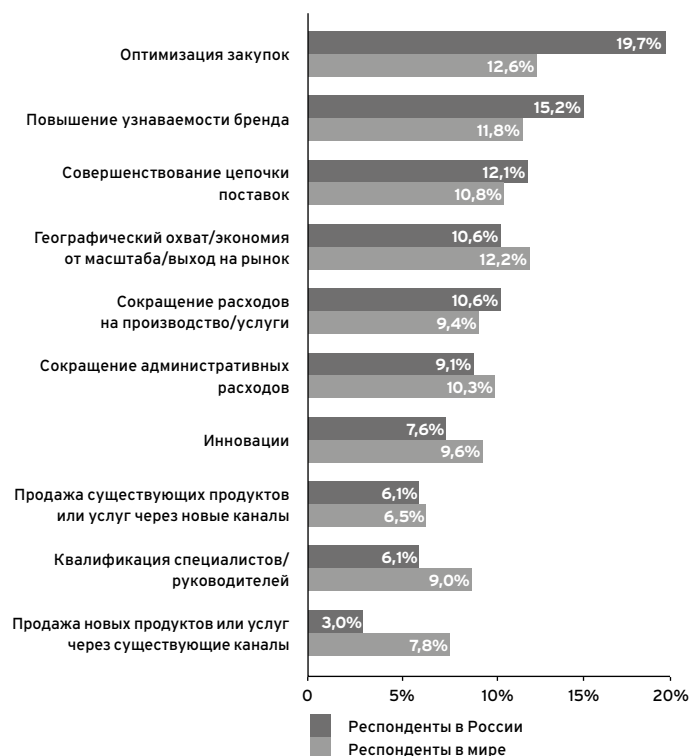
В ряде случаев положительный эффект удалось получить в тех областях, на которые многие компании изначально не рассчитывали. К ним относятся оптимизация закупок, повышение узнаваемости бренда и совершенствование цепочки поставок.

График 23. Какие факторы в максимальной степени способствовали формированию положительного эффекта в результате сделок, заключенных в течение последних 12 месяцев? От каких факторов такой положительный эффект ожидался, а от каких – нет?

► Ожидаемый положительный эффект



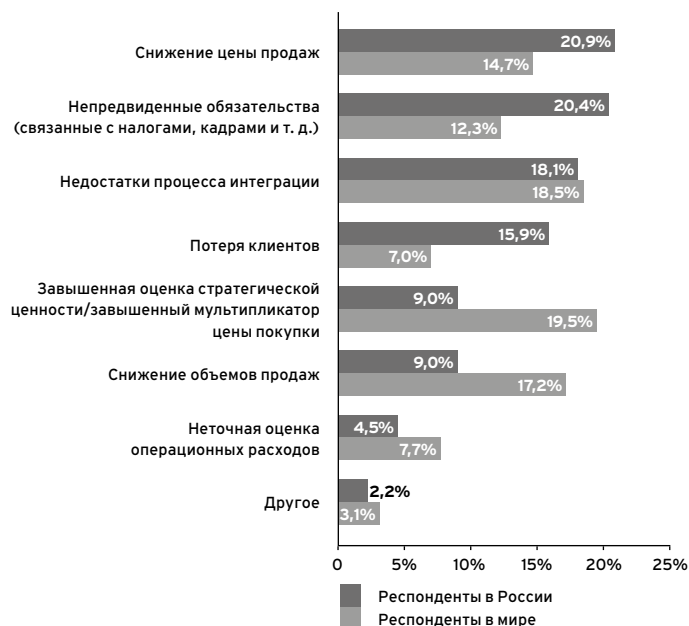
► Неожиданный положительный эффект



Возможности для более успешного проведения сделок

Согласно оценкам прошлого опыта, причинами большинства несостоявшихся сделок российских компаний стали снижение цены продажи, непредвиденные обязательства и недостатки процесса интеграции. В качестве ключевой причины, по которой компаниям не удалось получить ожидаемый положительный эффект, многие назвали потерю клиентов.

График 24. Если Вы проанализируете недавно завершённые сделки, какие из указанных факторов повлияли на то, что сделка оказалась менее успешной, чем планировалось?



Демографические данные исследования в России

График 25. Какова годовая выручка Вашей компании в долларах США в международном масштабе?

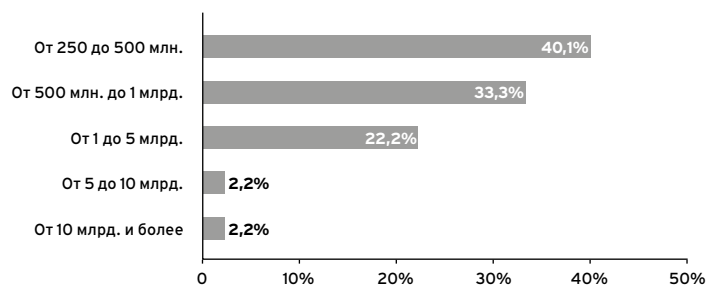


График 26. Какую должность Вы занимаете в компании?

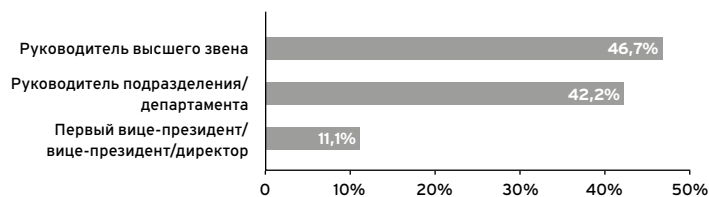


График 27. Какова форма собственности Вашей организации?

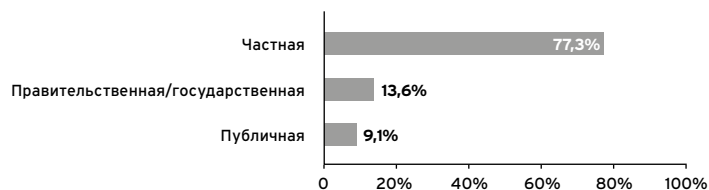


График 28. В каком секторе экономики ведет деятельность Ваша компания?



Эффективное управление капиталом

Правильно спланированное управление капиталом должно быть основой всех стратегических и управленческих решений. Наше исследование показывает, какие меры принимают компании для привлечения, инвестирования, оптимизации и сохранения капитала.

Использование стратегий управления капиталом позволит организациям преодолеть финансовые трудности и принять оптимальные решения.



Контактная информация

Акоп Саркисян

Партнер, руководитель практики консультационных услуг по сделкам в СНГ
Тел.: +7 (495) 705 9722
Nakob.Sarkissian@ru.ey.com

Тимур Пулатов

Партнер, руководитель практики консультационных услуг по сделкам в Центральной Азии и на Кавказе
Тел.: +7 (727) 258 5960
Timur.Pulatov@kz.ey.com

Дмитрий Литвак

Партнер, руководитель практики консультационных услуг по сделкам на Украине
Тел.: +380 (44) 490 3000
Dmitriy.Litvak@ua.ey.com

Благодарность

Выражаем особую благодарность группе респондентов «Ernst & Young 1000»* за помощь в проведении исследования.

* В группу респондентов «Ernst & Young 1000» входят клиенты «Эрнст энд Янг», контактные лица, а также постоянные участники опросов EIU, принимающие участие в исследовании «Барометр уверенности компаний», которое проводится два раза в год.

Ernst & Young

Assurance | Tax | Transactions | Advisory

**Краткая информация
о компании «Эрнст энд Янг»**

«Эрнст энд Янг» является международным лидером в области аудита, налогообложения, сопровождения сделок и консультирования. Коллектив компании насчитывает 152 000 сотрудников в разных странах мира, которых объединяют общие корпоративные ценности, а также приверженность качеству оказываемых услуг. Мы создаем перспективы, раскрывая потенциал наших сотрудников, клиентов и общества в целом.

Мы постоянно расширяем наши услуги и ресурсы с учетом потребностей клиентов в различных регионах СНГ. В 18 офисах нашей фирмы (в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Казани, Краснодаре, Тольятти, Южно-Сахалинске, Алматы, Астане, Атырау, Баку, Киеве, Донецке, Ташкенте, Тбилиси, Ереване и Минске) работают 4000 специалистов.

Более подробная информация представлена на нашем сайте: www.ey.com.

Название «Эрнст энд Янг» относится к глобальной организации, объединяющей компании, входящие в состав Ernst & Young Global Limited, каждая из которых является отдельным юридическим лицом. Ernst & Young Global Limited – юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством Великобритании, является компанией, ограниченной гарантиями ее участников, и не оказывает услуг клиентам.

Офисы «Эрнст энд Янг»

Алматы	Краснодар
+7 (727) 258 5960	+7 (861) 210 1212
Астана	Минск
+7 (7172) 58 0400	+375 (17) 209 4535
Атырау	Москва
+7 (7122) 99 6099	+7 (495) 755 9700
Баку	Новосибирск
+994 (12) 490 7020	+7 (383) 211 9007
Донецк	Санкт-Петербург
+380 (62) 340 4770	+7 (812) 703 7800
Екатеринбург	Ташкент
+7 (343) 378 4900	+998 (71) 140 6482
Ереван	Тбилиси
+374 (10) 500 790	+995 (32) 43 9375
Казань	Тольятти
+ 7 (843) 567 3333	+7 (8482) 99 9777
Киев	Южно-Сахалинск
+380 (44) 490 3000	+7 (4242) 49 9090

© 2011 «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.»
Все права защищены.

Информация, содержащаяся в настоящей публикации, представлена в сокращенной форме и предназначена лишь для общего ознакомления, в связи с чем она не может рассматриваться в качестве полноценной замены подробного отчета о проведенном исследовании и других упомянутых материалов и служить основанием для вынесения профессионального суждения. «Эрнст энд Янг» не несет ответственности за ущерб, причиненный каким-либо лицам в результате действия или отказа от действия на основании сведений, содержащихся в данной публикации. По всем конкретным вопросам следует обращаться к специалисту по соответствующему направлению.