

04 декабря 2024

«1С» нарастила долю в площадке закупок Bidzaar с 49% до почти 75%

«1С» нарастила долю в капитале электронных торговых площадок Bidzaar и двух связанных с ней компаниях. Долю партнеру передал основатель Bidzaar Андрей Черногоров, узнал RB.RU. Эксперты считают, что таким образом «1С» инвестирует в рост в сегменте малого и среднего бизнеса.

ДЕТАЛИ СДЕЛОК

«1С» нарастила свои доли с 49,6% до 74,6% в ООО «Бидзаар» (Bidzaar), ООО «Когнитив» («Е1 Закупки») и ООО «Бидзаар Развитие». Участие Черногорова во всех трех российских юрлицах сократилось с 50,45% до 25,45%. Сделки были закрыты 25 ноября.

В «1С» и Bidzaar не ответили на запрос RB.RU. По мнению аналитика ФГ «Финам» Леонида Делицына, стоимость бизнеса ООО «Бидзаар» можно оценить в 600 млн — 1 млрд рублей.

«1С» уже несколько лет планомерно увеличивает долю в компании в силу значительной синергии между «1С» и Bidzaar. «1С» получает техническое

решение, а Bidzaar — быстро растущую клиентскую базу», — заявил Делицын.

«1С» увеличивала долю в Bidzaar и еще двух юрлицах поэтапно — впервые вошла в капитал в 2022 году, получив 28%. Второй раз компания нарастила свое участие в июле 2023 года — до 49,55% за счет выхода из проекта Ольги Зарубиной. Условия сделок не раскрывались. Уже после первой сделки Bidzaar была интегрирована в экосистему «1С» для повышения эффективности «1С:Предприятия».

ЭКСПЕРТЫ О ТРЕНДАХ НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДОК

Бизнес-архитектор практики ERP, ГК «Корус Консалтинг» Владимир Скородумов пояснил RB.RU, что рост доли «1С» в электронной торговой B2B площадке Bidzaar связан с глобальным трендом — развитием облачных технологий.

Учитывая наличие собственного облака "1С:Фреш", предлагаемые сервисы ЭДО и EDI, приобретение доли "Битрикс24" и "amoCRM", инвестиции в партнерство с Bidzaar логичны. Кроме того, это вложение в один из ключевых для вендора рынков — малый и средний бизнес, который все чаще использует готовые SaaS-решения. Таким образом компания "1С" укрепляет и наращивает экосистему вокруг собственных востребованных и известных IT-продуктов, среди которых, например, "1С:Бухгалтерия".

Владимир Скородумов,
бизнес-архитектор практики ERP, ГК «Корус Консалтинг»

Управляющий директор ЭТП ГПБ по взаимодействию с органами государственной власти Сергей Калинин говорит, что на рынке однозначно можно выделить тренд на малые и быстрые закупки.

«Вместе с этим мы наблюдаем, что практики из B2C-сегмента переходят в B2B. Более того, крупнейшие B2C-маркеты выходят на B2B-рынок. В это же время регуляторы рынка продвигают цифровизацию малых закупок — как следствие, уровень цифровизации растет», — рассказал эксперт.

По словам Калинина, вместе с этим есть новые или обострившиеся проблемы в этой сфере.

Издержки на сопровождение и проведение малых закупок высокие. Контроль за закупками малого объема недостаточен, а инструментов для закупок очень много, они очень разные, и это не добавляет удобства тем, кто работает с закупками. Отдельно стоит отметить импортозамещение, поиск российских аналогов и, что важно, качественный подбор аналогов (это все еще тренд), а также развитие торгов в закрытом контуре.