

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ю.Ф. Водчиц, аспирант

Полесский государственный университет

Стремительность и масштабы глобальных изменений в мировом хозяйстве за последние 20-30 лет дали толчок беспрецедентному росту влияния ТНК во всем мире. Усиление позиций транснационального финансового капитала происходит на фоне нестабильной мировой экономической конъюнктуры, обострения монополистической конкуренции и борьбы за новые рынки. В этой связи исключительное значение приобретает способность компаний адаптироваться к меняющимся условиям, предложить рынку эффективную стратегию, обеспечивающую их бизнесу долгосрочный успех. Одно из важнейших мест в ее формировании занимают слияния и поглощения. Именно слияния и поглощения в качестве одного из основных компонентов корпоративной стратегии стали важнейшим инструментом получения компаниями дополнительных конкурентных преимуществ в борьбе за новые рынки, увеличение объемов продаж, повышение своей рыночной капитализации, что предопределяет особую важность анализа процессов слияний и поглощений в современной экономике.

Прежде всего, необходимо дать определение основным терминам, которые связаны с процессом интеграции бизнеса. Для обозначения экономических процессов укрупнения бизнеса и капитала, происходящих на макро- и микроэкономическом уровнях, применяется термин **M&A** (сокр. от англ. *Mergers and Acquisitions*) — «Слияния и поглощения».

Слияние – это объединение двух или более хозяйственных субъектов, в результате которого образуется новая экономическая единица (новое юридическое лицо).

Поглощение – это сделка, совершаемая с целью установления контроля над хозяйственным обществом и осуществляемая путем приобретения более 30 % уставного капитала (акций, долей, и т. п.) поглощаемой компании, при этом сохраняется юридическая самостоятельность общества.

Для того, чтобы определить целесообразность M&A в каждом конкретном случае, очень важно уметь ориентироваться в типах слияний компаний, выявлять основные цели, которые преследуют стороны при заключении сделки слияния или поглощения компаний, оценивать эффективность такой сделки и ее возможные последствия.

Тип слияний зависит от ситуации на рынке, а также от стратегии деятельности компаний и ресурсов, которыми они располагают. Выделяют следующие типы слияния компаний:

- горизонтальные слияния – объединение компаний одной отрасли, производящих одно и то же изделие или осуществляющих одни и те же стадии производства;

- вертикальные слияния – объединение компаний разных отраслей, связанных технологическим процессом производства готового продукта, т.е. расширение компанией-покупателем своей деятельности либо на предыдущие производственные стадии, вплоть до источников сырья, либо на последующие – до конечного потребителя;

- родовые слияния – объединение компаний, выпускающих взаимосвязанные товары.

Анализируя мировой опыт и систематизируя его, можно выделить следующие основные мотивы слияний и поглощений компаний.

1. Получение синергетического эффекта. Основная причина реструктуризации компаний в виде слияний и поглощений кроется в стремлении получить и усилить синергетический эффект, т.е. взаимодополняющее действие активов двух или нескольких предприятий, совокупный результат которого намного превышает сумму результатов отдельных действий этих компаний.

2. Мотив монополии. Порой при слиянии, прежде всего, горизонтального типа, решающую роль играет стремление достичь или усилить свое монопольное положение. Слияние в данном случае дает возможность компаниям обуздать ценовую конкуренцию: цены из-за конкуренции могут быть снижены настолько, что каждый из производителей получает минимальную прибыль. Однако антимонопольное законодательство ограничивает слияния с явными намерениями повысить цены.

3. Налоговые мотивы. Действующее налоговое законодательство стимулирует порой слияния и поглощения, результатами которых являются снижение налогов или получение налоговых льгот. Например, высокоприбыльная фирма, несущая высокую налоговую нагрузку, может приобрести компанию с большими налоговыми льготами, которые будут использованы для созданной корпорации в целом.

4. Диверсификация производства. Возможность использования избыточных ресурсов. Диверсификация помогает стабилизировать поток доходов, что выгодно и работникам данной компании, и поставщикам, и потребителям (через расширение ассортимента товаров и услуг).

5. Разница в рыночной цене компании и стоимости ее замещения. Зачастую проще купить действующее предприятие, чем строить новое. Это целесообразно тогда, когда рыночная оценка имущественного комплекса целевой компании (компания-мишени) значительно меньше стоимости замены ее активов [1].

Помимо традиционных мотивов интеграции могут встречаться и специфические. Так, для белорусских компаний слияния могут явиться одним из немногих способов противостояния экспансии на отечественный рынок более мощных иностранных конкурентов и укрепления собственных позиций на зарубежных рынках.

Экономические выгоды от слияния возникают только тогда, когда рыночная стоимость компании, созданной в результате слияния или поглощения, выше, чем сумма рыночных стоимостей образующих ее фирм до их объединения.

Эти выгоды представляют собой синергетический эффект. Он может достигаться за счет эффекта масштаба, увеличения рыночной доли, эффекта комбинирования взаимодополняющих ресурсов, экономии затрат на НИОКР и маркетинг, и др.

Следует учитывать, что слияния могут как повысить эффективность объединившихся компаний, так и ухудшить результаты текущей производственной деятельности, усилить бремя бюрократии. Чаще всего очень сложно заранее оценить, насколько велики могут быть изменения, вызванные слиянием или поглощением.

По данным *Mergers & Acquisitions Journal*, 61% всех слияний и поглощений компаний не окупает вложенных в них средств. А исследование 300 слияний, происшедших за последние 10 лет, проведенное *Price Waterhouse*, показало, что 57% компаний, образовавшихся в результате слияния или поглощения, отстают по показателям своего развития от других аналогичных представителей данного рынка и вынуждены вновь разделяться на самостоятельные корпоративные единицы.

Экспертами обычно указываются три причины неудач слияний и поглощений:

- неверная оценка поглощающей компанией привлекательности рынка или конкурентной позиции поглощаемой компании;
- недооценка размера инвестиций, необходимых для осуществления сделки по слиянию или поглощению компании;
- ошибки, допущенные в процессе реализации сделки по слиянию [2].

Использование M&A в условиях белорусской экономики может стать инструментом повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности отечественных предприятий, однако чтобы получить максимум преимуществ от сделок M&A и избежать возможных ошибок, необходим тщательный анализ последствий интеграции и грамотное проведение процедуры слияния.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бекье М. Путеводитель по слиянию // Вестник McKinsey. 2003. № 4.
2. Кристофферсон С., Макниш Р., Сиас Д. «Проклятие победителя»: ошибки слияний // Вестник McKinsey. 2004. №2.