

Секция «Инструменты и технологии менеджмента в высокотехнологичных отраслях»

Особенности сделок слияния и поглощения как инструмента создания добавленной стоимости бизнеса в высокотехнологичных отраслях

Научный руководитель – Царенко Андрей Сергеевич

Зубова Анастасия Викторовна

Студент (магистр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет
государственного управления, Москва, Россия

E-mail: a.z.spb@mail.ru

Одной из развивающихся тенденций на мировом рынке является нарастание процессов глобализации, что приводит к росту влияния международных компаний на функционирование всего мирового хозяйства. С помощью использования своей финансовой и производственной мощи наиболее крупные из них оказывают серьезное давление на локальных игроков на рынке, устанавливая свои стандарты во многих экономических и социальных сферах.

Одним из ключевых инструментов повышения эффективности бизнеса служат процессы слияний и поглощений. В течение последних лет весь мировой рынок испытал высокий уровень консолидации в результате множества слияний и поглощений различных компаний. Их масштаб имеет большое влияние на всю мировую экономику и связан с разнообразными возможностями получения выгоды от совместной работы. Компании сейчас опять стараются использовать сделки по слияниям и поглощениям как способ продолжения роста и достижения высокой производительности, хотя, конечно, это не всегда достигается. Но необходимо отметить, что сейчас с ростом развивающихся рынков, активности иностранных слияний и поглощений компаний резко выросла. Во многих странах глобальные международные корпорации стали расширять свою деятельность путем слияний и поглощений с региональными компаниями других стран, тем самым ставя себя в доминирующую позицию в определенном секторе, достигая экономии от масштаба и выходя на новые рынки.

Исходя из общепринятых зарубежных подходов, слияния и поглощения являются частью корпоративной стратегии и управления компании, связанной с процессом покупки, продажи, разделения или объединения различных предприятий, что помогает компании работать более эффективно и развиваться быстрее в ее секторе или регионе. По данным издания «Деловой Петербург», в 2017 году в России ожидается рост активности на рынке слияний и поглощений с объемом и количеством сделок, превышающими уровень 2016 года. Объявленные объемы сделок M&A с участием российских активов в прошлом году, согласно отчету Thomson Reuters, составили \39,2.M&A, , , , .

Важным фактором проведения сделок M&A являются мотивы этих процессов. Надо сказать, что в литературе существует множество теорий, объясняющих истинные причины, по которым крупные компании решаются пойти на подобные сделки (Экономия на масштабах производства, укрепление рыночных позиций, объединение ресурсов, снижение транзакционных издержек, повышение эффективности НИОКР и пр.). Но наибольшее распространение получила теория создания добавленной стоимости компании (или «синергетический эффект»). Как показывает практика, суть этой идеи выражается в том, что слияние и поглощение двух компаний А и Б будет проведено только в том случае, если объединение гарантированно даст увеличения уровня благосостояния акционеров, покажет значительный рост чистой прибыли для компании и, как следствие, увеличит стоимость акций. Согласно теории синергии, новая объединенная компания будет иметь

значительно больше возможностей (в том числе, экономия на масштабах, географическое расширение, снижение маркетинговых и иных затрат).

В то же время, следует учитывать тот факт, что множество отечественных предприятий идут на сделки слияний и поглощений, заведомо зная, что слияние не принесет повышения добавленной стоимости такого бизнеса (по подсчетам McKinsey, порядка 70 % всех сделок являются неэффективными). В этом случае мы имеем дело со сделками «вынужденными», где слияния или поглощения выступают как необходимая мера для предотвращения реорганизации или ликвидации компании (падение прибыли, продаж; неэффективное производство). Процедура слияния и поглощения компаний - процесс сложный, комплексный, нетривиальный, имеющий свои особенности даже в странах со сложившимися финансовыми укладами. Такая ситуация сегодня в России очень распространена. Факт того, что М&А является в современном российском бизнесе неизбежным управленческим инструментом, неоспорим: последние тенденции показывают нам, что рынок активно растет и набирает обороты не только за счет прихода иностранных компаний для объединения, но и за счет поглощения крупными российскими фирмами более мелких (основная цель: укрупнение бизнеса и создание олигополического положения в отрасли).

Таким образом, подводя итог, хочется отметить, что каждая сделка М&А по своему характеру уникальна, особенна, требует высокого уровня финансового анализа и правильно принятых стратегических решений. В жизни каждой компании этот процесс происходит нелегко, со своими особенностями, которые обязательно необходимо учитывать руководству перед тем, как принимать решение пойти на использование подобного инструмента. Зачастую сделки слияний и поглощений не достигают первоначально заложенных в них целей. Только путем грамотного управления процессом интеграции двух объединенных бизнесов компании смогут добиться взаимовыгодного эффекта, так как именно создание добавленной стоимости и построение высокоэффективной организационной структуры является ключевым результатом любого объединения в бизнесе.