

ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ КОМПАНІЙ: ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНИХ СТРАТЕГІЙ

В статті розглянуто використання стратегій злиття і поглинання компаній – один з найпоширеніших шляхів розвитку. Цей процес в сучасних умовах стає явищем звичайним, практично повсякденним.

Ключові слова: злиття, поглинання, стратегії розвитку, інтеграційні процеси, трансграничне злиття.

В статье рассмотрено стратегии слияния и поглощения компаний – один из самых распространенных путей развития. Этот процесс в современных условиях становится явлением обычным, практически повседневым.

Ключевые слова: слияние, поглощение, стратегии развития, интеграционные процессы, трансграничное слияние.

Постановка проблеми: Злиття і поглинання компаній упродовж усієї своєї історії носили хвилеподібний характер. Враховуючи, що процеси, які протікають у світовій економіці, чинять безпосередню дію на українську дійсність, у тому числі і на угоди щодо злиття і поглинання українських компаній, в статті значна увага приділена дослідженню закономірностей, характерних для сучасної хвилі інтеграції компаній. Як відомо, залежно від національної приналежності об'єднуваних компаній можна виділити два види злиття і поглинань: національні – об'єднання компаній, що знаходяться у рамках однієї держави, і транснаціональне (трансграничні) злиття і поглинання – злиття і поглинання компаній, що знаходяться в різних країнах, придбання компаній в інших країнах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій: в статті проаналізовано роботи вітчизняних та зарубіжних вчених: І.Ансофф, О.С.Віханський, А.П.Градов, В.М.Геець, В.М.Загорулько, В. Зянько, З. Варналії та ін.

Раніше не вирішена частина проблеми. Враховуючи глобалізацію господарської діяльності, те, що в сучасних умовах характерною рисою стає злиття і поглинання не лише компаній різних країн, але і транснаціональних корпорацій, основну увагу у своєму дослідженні зосередимо, передусім, на трансграничних угодах і на злитті і поглинаннях, здійснюваних у рамках транснаціональних корпорацій, попри те, що материнські компанії цих ТНК іноді належать одній і тій же країні базування.

Метою статті є дослідження підходів щодо вибору та використання стратегій розвитку підприємств, а саме, поглинання та злиття.

Вклад основного матеріалу. Розглядаючи процеси злиття і поглинань компаній, дуже важливо заострити увагу на питанні, що стосується вибору стратегії розвитку: чому компанії віддають перевагу саме злиттю і поглинанням, а не альтернативним їм варіантам, зокрема, стратегію

органічного росту. Практика показує, що нині угоди щодо злиття і поглинання є переважаючою частиною прямих іноземних інвестицій. У цих умовах важливо розібратися, як впливає цей вид інвестицій на економіку приймаючої країни, ефективніші вони або не ефективніші в порівнянні з інвестиціями в створенні нових підприємств. Цим питанням також буде присвячена стаття.

За останнє десятиліття діяльність компаній щодо злиття і поглинання помітно активізувалася. Одночасно збільшувалася як загальна сума угод, їх кількість, так і розміри угод. У результаті загальний розмір ринку перевищив 3 трлн. дол. США. Загальне число угод у світі збільшилось в середньому на 46%.

Дані за об'ємом і кількістю угод зі злиття і поглинання компаній, приведені в різних джерелах, істотно розрізняються. Це пов'язано з тим, що інформація може наводитися, наприклад, по усіх угодах (національним і трансграничним) або тільки по транснаціональних. Зазвичай уточнюється також, що дані приведені з усіх оголошених і завершених угод або тільки з завершених. На цей момент слід звернути особливу увагу.

Активність компаній підвищилася як при реалізації національних угод зі злиття і поглинання компаній, так і трансграничних. Упродовж останніх років доля трансграничного злиття і поглинань в усіх угодах (включаючи національні) мінялася трохи: в середньому вона складала 25% як за вартістю, так і по кількості угод. Зупиняючись детальніше на угодах між компаніями різних країн, слід зазначити, що об'єм завершеного трансграничного злиття і поглинань збільшився приблизно з 100 млрд. дол. до 1143,8 млрд. Причому об'єм угод зі злиття і поглинання компаній виріс майже на 50%.

Основна маса трансграничного злиття і поглинань компаній як з точки зору продажів компаній, так і їх покупки мала місце в розвинених країнах. Як свідчать дані, розвинені країни, як правило, більше задіяні в купівлі компаній, чим в їх продажі, а що розвиваються, навпаки, більше продають, ніж купують.

Можна привести великі дані, що характеризують нинішній бум в області трансграничного злиття і поглинань компаній, зокрема цікавою є інформація по кількості мегаугод, тобто міжнародного злиття і поглинань, при яких сума кожної окремої угоди перевищує 1 млрд. дол. США. Залежно від характеру інтеграційних процесів на рівні компаній виділяються наступні види угод по злиттю і поглинанням компаній:

– горизонтальне злиття і поглинання – об'єднання компаній однієї галузі, що виробляють один і той же виріб або здійснюють одні і ті ж стадії виробництва;

– горизонтальне злиття і поглинання – об'єднання компаній різних галузей, пов'язаних технологічним процесом виробництва готового продукту, тобто розширення компанією-покупцем своєї діяльності або на попередні

виробничі стадії, аж до джерел сировини, або на подальші – до кінцевого споживача;

– горизонтальне злиття і поглинання – об'єднання компаній різних галузей без наявності виробничої спільності, тобто злиття такого типу – це злиття фірми однієї галузі з фірмою іншої галузі, що не є ні постачальником, ні клієнтом, ні конкурентом. У рамках конгломерату об'єднуювані компанії не мають ні технологічної, ні цільової єдності з основною сферою діяльності фірми-інтегратора. Профільююче виробництво в такого виду об'єднаннях приймає розпливчаті контури або зникає зовсім.

За вартістю близько 70% трансграничних угод по злиттю і поглинанням компаній останнім часом визнаються горизонтальними, а по кількості угод їх доля складає 50%. Ці дані свідчать про те, що горизонтальне злиття і поглинання характеризуються великими масштабами одиначної угоди в порівнянні з альтернативними видами інтеграції компаній. Чинники, які сприяють підвищенню активності в області злиття і поглинань компаній в сучасних умовах. Трансграничне злиття і поглинання стали набагато значимішим. Враховуючи кількість, вартість і поширення угод, можна говорити про появу ринку фірм, ринку, що прискорено глобалізує, на якому фірми продаються і купуються, бо вони зливаються, поглинаються, дезінвестуються. Тобто ріст трансграничного злиття і поглинань призводить до появи нового глобального ринку компаній на додаток до зростаючих регіональних і глобальному ринкам продукції і послуг і до виникнення інтернаціональної виробничої системи. До ключових чинників, сприяючих злиттю і поглинанням компаній на сучасному етапі, на наш погляд, відносяться:

– всесвітня лібералізація економічних стосунків, що знайшла відображення в міжнародному праві і в національних законах країн. До найбільш суттєвих змін в умовах регулювання можна віднести: лібералізацію режимів торгівлі і прямих іноземних інвестицій, економічну інтеграцію на рівні регіонів і держав, передусім, європейську, а також утворення інших інтеграційних угруповань, існування і діяльність світової організації торгівлі, процеси приватизації в розвинених, перехідних і таких, що розвиваються країнах, а також процеси дерегулювання;

– лібералізація трансграничного руху капіталу. Відкрилася можливість придбання корпоративних цінних паперів іноземцями, що сприяло фінансуванню міжнародного злиття і поглинань переважно на основі обміну акціями, сталися зміни на ринках капіталу, активізувалися ринкові посередники і з'явилися нові фінансові інструменти. Виникли принципово інші можливості для трансграничних позик і кредитів, депозитів в іноземній валюті і портфельних інвестицій. Розвиток фондових і підвищення міри

ліквідності капітальних ринків дозволяють компаніям мобілізувати величезні фінансові кошти за допомогою банків і шляхом емісії облігацій;

– зростаюча значущість високо-витратної науково-дослідної діяльності, підвищення ризиків у сфері досліджень і розробок, якісні технологічні зміни;

– витрати транспортування і комунікацій, що знижуються, що привело до розширення ринків дії компаній, у тому числі і головним чином за національні межі. Нові інформаційні технології дозволили цим компаніям управляти виробничими контурами, що інтернаціоналізувалися, на відстані.

Основою для нинішнього злиття і поглинань стало поєднання усіх вище перелічених ключових чинників. В той же час на активність цих процесів дуже часто впливає наявність кризової ситуації.

Так, в умовах кризи багато компаній, прагнучи уникнути погіршення фінансового положення і можливого банкрутства, не проти приєднатися до успішнішого конкурента. Вище перелічені чинники впливають, передусім, на збільшення кількості трансграничного злиття і поглинань компаній. А угоди, що відбивають інтеграційні процеси між компаніями однієї країни, частенько є елементом оборонної стратегії компаній, націленої на запобігання поглинанню їх іноземними компаніями.

Порівняння стратегій розвитку компаній: злиття і поглинань і стратегії органічного росту. Прагнення до розширення масштабів діяльності є невід'ємною рисою будь-якого бізнесу. Проте, щоб таке розширення відбувалося тим або іншим шляхом, необхідно, щоб цей шлях був ефективнішим в порівнянні з можливими альтернативами.

Висновки. Упродовж свого існування компанії використовують різні стратегії розвитку: від органічного росту до угод по злиттю і поглинанню. Розглянемо, чому ж компанії віддають перевагу саме цьому шляху розвитку, і порівняємо його із стратегією органічного росту. Органічний ріст є найбільш поширеним способом корпоративного розвитку, усі компанії використовують цю стратегію на тому або іншому етапі розвитку. Суть її полягає в тому, що накопичений прибуток минулих років, а також позикові кошти інвестуються в існуючий бізнес. У такий спосіб досягається нарощування виробничих потужностей, збільшення числа працюючих і відповідно об'єму реалізації продукції і послуг.

Для стратегії органічного росту компаній можна відмітити наступні позитивні сторони: менша ступінь ризику при розширенні бізнесу; органічний ріст має своєю основою знання, досвід і ресурси, вже накопичені усередині компанії; якщо розглядати органічний ріст як розширення діючого бізнесу, то він є дешевшим способом розвитку в порівнянні із стратегією злиття і поглинання компаній.

В той же час можна відмітити і ряд негативних моментів органічного росту як стратегії розвитку компанії: вимагає набагато більше витрат часу для досягнення результатів, які при використанні інших стратегій росту можуть бути досягнуті значно швидше; представляє обмежені можливості при диверсифікації бізнесу в нові перспективні сфери діяльності зважаючи на відсутність необхідних знань і досвіду усередині компанії; при диверсифікації діяльності в нові, не пов'язані з основною, сфери потрібно дуже тривалий період часу (від восьми до десяти років), щоб була досягнута точка беззбитковості і інвестиції стали приносити прибуток; отримання таких стратегічно важливих активів, як результати НІОКР, ноу-хау, патенти шляхом органічного росту може зажадати значних витрат фінансових ресурсів і тривалого часу.

Поза сумнівом, перевага стратегії злиття і поглинань компаній в порівнянні з органічним ростом (за допомогою накопичення капіталу) полягає в швидкості її здійснення. Злиття і поглинання є засобом швидкого досягнення цілей росту при експансії як усередині країни, так і за її межами, ця стратегія дозволяє компаніям швидко придбати портфель «економіко-географічних активів», який перетворився на одне з ключових джерел конкурентної потужності в умовах глобалізації економіки. З точки зору критерію часу, придбання вже існуючої компанії з налагодженою маркетинговою розподільною системою прийнятніше за альтернативу, пов'язану з розгортанням нової подібної системи. Для новачків на цьому ринку або для тих, хто ще не працював в області цих технологій, саме злиття і поглинання дозволяють швидко наздогнати конкурентів.

Список використаних джерел

- 1 UNCTAD. World Investment Report 2011: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, Overview, United Nations, New York and Geneva, 2012. – P. 10.
- 2 UNCTAD. World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, Overview, United Nations, New York and Geneva, 2013. – P. 10.
- 3 UNCTAD. World Investment Report 2013: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, United Nations, New York and Geneva, 2014. – P. 133.
- 4 Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. – № 1. – С. 27-48.

MERGERS AND ACQUISITIONS: DESCRIPTION OF CURRENT STRATEGIES

Mergers and acquisitions during its history were wavy character. Taking into account that the processes occurring in the global economy have a direct impact on the Ukrainian reality including agreement on mergers and acquisitions of Ukrainian companies, in the article devotes much attention to the research of the integration regularities.

During its existence the companies using different development strategies: gradual growth of the merger agreements. Gradual growth is the most common way of corporate development; all companies use this strategy at different stages of development. The essence of it is that the accumulated earnings of previous years and borrowed funds are invested in an existing business. Thus increase production capacity, staff, sales volume of goods and services.

The strategies of gradual growth of companies have some positive aspects: the lower risk while expanding the business; gradual growth based on knowledge, experience and resources are accumulated in the company; if we consider gradual growth as expansion of existing business, it's a cheaper way of comparison with the strategy of mergers and acquisitions.

At the same time we need to note a negative points of gradual growth strategy: it requires much more time to achieve results versus other growth strategies; it represents the limited possibilities for diversification of business in perspective new areas of activity in the absence of the necessary knowledge and experience inside the company; diversification in new, non-mainstream, areas need a very long period of time (eight to ten years) to reach break-even point and profitable results.

Undoubtedly, the advantage of the strategy of mergers and acquisitions compared to gradual growth is the rapid implementation. Mergers and acquisitions are a means of achieving the objectives of the rapid growth in the expansion both domestically and abroad, this strategy allows companies to quickly buy list "of economic and geographic assets", which has become one of the key sources of competitive power in a globalized economy. In terms of the criterion time, the acquisitions of an existing company with an established marketing and distribution system more acceptable alternative for the creating of such a new system. For newcomers in the market or for those who have not worked in the field of certain technologies, mergers and acquisitions allow you to quickly catch up with competitors.