

СОДЕРЖАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕС-СТРУКТУР

Вэй В.Ю.¹, Прокошина Е.Г.² Email: Wei664@scientifictext.ru

¹Вэй Валентина Юрьевна - кандидат экономических наук, доцент;

²Прокошина Екатерина Георгиевна – студент,
кафедра менеджмента,

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, г. Москва

Аннотация: в статье раскрыта специфика таких видов интеграционного взаимодействия предприятий, как слияния и поглощения. Обозначена роль применения данных механизмов для обеспечения рыночно-экономической устойчивости и конкурентоспособности компаний. Проведен сравнительный анализ процессов реализации интеграционных сделок, в результате которого выделены ключевые факторы положительных изменений.

Ключевые слова: интеграция бизнеса, слияние, поглощение, экономическая устойчивость бизнеса.

CONTENT AND PERSPECTIVES OF INTEGRATION INTERACTION OF BUSINESS STRUCTURES

Wei V.Yu.¹, Prokoshina E.G.²

¹Wei Valentina Yurievna - Ph. D., associate Professor;

²Prokoshina Ekaterina Georgievna - student,
DEPARTMENT OF MANAGEMENT,

MOSCOW STATE TECHNICAL UNIVERSITY. N. EH. BAUMAN, MOSCOW

Abstract: the article reveals the specifics of such types of integration interaction of companies as mergers and acquisitions. The role of the use of these mechanisms to provide market economic sustainability and competitiveness of companies is denoted. The comparative analysis of the processes of implementation of integration deal was carried out, as a result of which key factors of positive changes were identified.

Keywords: business integration, merger, acquisition, economic sustainability of business.

УДК 658.3.07

В атмосфере глобальной конкуренции любая крупная организация стремится находить источники своего расширения и развития собственной деятельности, увеличения конкурентоспособности, повышения рентабельности и стоимости. Одной из наиболее распространенных стратегий, позволяющих компаниям достичь данных целей, является объединение компаний путем слияний или поглощений. Это крупнейшие сделки в практике бизнеса компаний с целью обеспечения их роста и развития, которые в настоящее время успешно используются.

Слияния и поглощения представляют собой процессы консолидации бизнес-активов, перехода прав собственности и контроля, совершаемые в результате заключения финансовых договоров, в которых компания-покупатель приобретает существенный пакет или 100% акций продаваемой компании [1].

Слияние представляет собой соглашение, заключаемое между группами менеджмента корпорации – покупателем и другой корпорацией относительно продажи последней. В результате проведения данной операции две объединяемые компании образуют новую. Такая организация берет на себя все активы и обязательства перед клиентами предприятий, участвовавших в процессе слияния [1].

Поглощением является тендерное предложение корпорации – покупателя о выкупе контрольного пакета обыкновенных акций компании у ее акционеров [2]. Эта сделка производится с целью установления юридического и экономического контроля над поглощаемой компанией, при этом её юридическая автономность сохраняется.

Слияния и поглощения необходимо рассматривать как один из самых значительных механизмов обеспечения конкурентоспособности компаний. В условиях динамичной и изменчивой ситуации на рынке, роста конкуренции хорошо рассчитанные и успешно завершённые сделки по интеграции бизнеса могут существенно поднять рыночную стоимость компании. Одним из основных движущих мотивов слияний и поглощений является стремление корпорации лидировать на рынках за счет приобретения и использования ресурсов поглощаемой компании таких как, научно-технической база, дополнительные финансовые и производственные возможности, необходимые для увеличения изготовления продукции и выхода на новые рынки.

¹ Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний, М.: Альпина Паблишер, 2014. 741 с.

² Ионцев М.Г. Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмейл. М., 2003. С. 6.

Основной целью слияний и поглощения является рост бизнеса. Процесс слияний и поглощений является наиболее результативным способом распределения и использования ресурсов за счет того, что собственность оказывается у более успешных владельцев. Так же существуют компании-покупатели, целью которых является устранение конкурента через его покупку и последующее закрытие производства.

Слияние и поглощения являются наиболее быстрым способом укрупнения бизнеса по сравнению с внутренним ростом компании, который значительно более затратный по времени. Главным мотивом сделок по слиянию и поглощению со стороны покупателя является это повышение стоимости компании за счет увеличения бизнеса. При этом могут решаться различные задачи: устранение конкурента, выход за счет поглощаемой компании на новые рынки, выведение доходов за пределы бухгалтерского и управленческого учета, диверсификация бизнеса и уменьшение хозяйственных рисков. Кроме того, к причинам осуществления сделок по слиянию и поглощению также принадлежит стремление компании — покупателя получить синергетический эффект от объединения двух компаний.

Таблица 1. Сравнительный анализ ключевых видов (сделок) интеграционного взаимодействия компаний

Признак сравнения	Виды интеграционного взаимодействия	
	Слияние	Поглощение
Приоритетные отрасли проведения сделок	Нефть и газ	
	Недвижимость и строительство	
	Потребительский сектор (розничная торговля)	
	Банковские услуги и страхование (финансовый сектор)	
	Металлургия и горнодобыча	
	IT технологии и инновации	
	Коммуникации и медиа	
Цели	Лидирование на рынке за счет ресурсов другой компании	
	Рост, укрупнение бизнеса (повышение стоимости компании)	
	Снижение хозяйственных рисков	
	Устранение конкурентов	
	Синергетический эффект	
	Замена неэффективного управления	
	Доступ к ресурсам, информации	
	Выход на новые географические регионы	Выведение доходов за пределы принятого бухгалтерского и управленческого учета
	Диверсификация деятельности	
	Выход на новые рынки	
Устранение конкурента		
Основные виды затрат в ходе проведения сделок	Затраты на планирование и реализацию подготовительного этапа к проведению сделок (оценка поглощаемой компании, подготовка необходимой документации, создание ситуации слияния, и др.)	
	Приобретение контрольного пакета акций поглощаемой компании	
	Затраты на реструктуризацию компаний	Затраты на создание координационного подразделения
Ожидаемый результат от проведения сделки	Увеличение финансово-экономической устойчивости и конкурентоспособности эффективности бизнеса	

Слияния и поглощения способствуют увеличению устойчивости и эффективности бизнеса и, в дальнейшем, укрепление позиций компании. Процессы присоединения являются быстрыми способами роста компании, увеличения доли рынка, её расширения на новые географические регионы. В свою очередь для них требуются существенные финансовые затраты на интеграцию, которая может происходить с большими трудностями, а так же существует значительный риск неверной оценки компании при ее покупке.

Таким образом, как видим из представленного сравнительного анализа, в результате произведенной сделки по слиянию или поглощению планируется повышение эффективности деятельности за счет изменения таких факторов, как:

- Экономия от масштаба: повышение эффективности за счет уменьшения процента постоянных расходов относительно переменных, а также получение более выгодных предложений при крупных закупках от поставщиков;
- Сокращение штата сотрудников: в большей степени этот фактор распространяется на административный персонал и высший менеджмент, работников, не участвующих в производственном процессе;
- Получение новых, эффективных технологий и разработок, удешевляющих производственный процесс или предоставляющих возможность изготавливать более конкурентоспособные изделия (услуги);
- Улучшение позиции на рынке и в отрасли за счет выхода на новые товарные или географические рынки, повышения привлекательности для инвесторов, улучшения эффективности цепочки поставок.

Список литературы

1. *Гохан Патрик А.* Слияния, поглощения и реструктуризация компаний, М.: Альпина Паблишер, 2014. 741 с.
2. *Ионцев М.Г.* Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмейл. М., 2003. С. 6.
- 3.