

ное количество овековенного знания, учитывая при этом высокую степень обеспеченности России природными ресурсами и потребности мировой экономики, необходимо уделять должное внимание сырьевому сектору национальной экономики, в частности производству первичных энергетических ресурсов.

В энергетической сфере устойчивое развитие предполагает переход на новые, имеющие более высокую эффективность способы производства и потребления энергии. Отставание энергетики весьма негативно скажется на решении проблемы глобального изменения климата (глобального потепления) и обеспечения водоснабжения значительной части населения земного шара.

На международном уровне устойчивое развитие должно включать парализацию усилий со стороны экономически развитых государств для содействия прогрессу стран, отставших в экономическом развитии. Новые, потенциально мощные угрозы (примером которых могут служить разбойные действия сомалийских пиратов, распространение наркотиков) требуют изменить стратегию оказания официальной помощи развитию.

Опыт мировой экономики во второй половине XX в. и в текущем столетии как первоочередную задачу выдвигает необходимость перехода на новую, качественно более высокую технологическую основу экономического развития.

Э. Хостилович, PhD

Высшая школа финансов и управления (Белосток, Польша)

СТРАТЕГИЯ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В условиях глобализации, усиления конкурентной борьбы выбор стратегии развития фирмы во многом определяется ее способностью адаптироваться к меняющимся условиям внешней среды, способностью преодолевать барьеры рынка, обеспечивать устойчивость бизнеса, его активный рост.

Следует различать два типа роста фирм: так называемый внутренний, за счет инвестиций и инноваций, и внешний, за счет слияния и поглощения. Второй тип развития фирм, т.е. за счет слияния и поглощения, характерен для развитых экономик мира.

Слияние и поглощение (M&A -- Mergers and Acquisitions) — современная тенденция экономического развития, которая приводит к увеличению размера компаний, повышению конкурентоспособности организации, поиску (формированию) и выходу на новые рынки, повышению устойчивости бизнеса. Если стоит задача увеличить размер предприятия естественным путем, то это будет достаточно длительный процесс, а укрупнение размера предприятия на основе слияния и поглощения позволяет многократно ускорить процесс роста. Эффективно M&A и в случае, когда высокая конкуренция внутри отрасли не позволяет

быстро развивать бизнес: слияние и поглощение будут тем инструментом, который позволит развивать бизнес в другой сфере.

M&A в широком смысле представляют собой сделки, в результате которых изменяется контроль над корпоративными активами, включая их покупку и обмен. К сделкам M&A относятся слияние, поглощение, создание альянсов.

Слияние (mergers) представляет собой сделки между двумя и более компаниями, в результате которых появляется новая компания, устанавливающая контроль и управление над активами и обязательствами старых компаний.

Поглощение (acquisitions) — процесс установления контроля одной компанией над другой с целью управления и приобретения абсолютного или частичного права собственности. Поглощение может быть *дружественное* или *недружественное*.

Отдельно выделяют *альянсы*, в результате которых происходят выкуп акций с использованием заемных средств, продажа бизнес-единиц и другие сделки, при которых происходит передача корпоративного контроля.

Ряд специалистов считает, что любое слияние является и поглощением, а к слиянию относится только объединение двух равных компаний.

Если рассматривать процесс слияния и поглощения *относительно фазы жизненного цикла предприятия*, то можно отметить, что внутренний рост, т.е. рост за счет инвестиций и инноваций, наиболее свойствен молодым предприятиям, когда рынки еще не насыщены товарами их производства. Перспективным процессом в данном случае является процесс выхода на новые географические рынки.

Когда лимит внутреннего роста исчерпан, компании начинают искать внешние пути развития, и на этой фазе наиболее эффективными становятся процессы слияния и поглощения.

Одной из самых распространенных целей слияния и поглощения является достижение эффекта от масштаба производства, когда в современных условиях к экономии на условно-постоянных расходах добавляется экономия за счет объединения маркетинговых, исследовательских и других видов деятельности. Это особенно важно в условиях глобализации, так как увеличение масштаба деятельности позволяет:

- повысить финансовую устойчивость компании;
- стать более привлекательной для инвесторов;
- получить новые возможности для осуществления более крупных проектов;
- противостоять конкурентам и недружественному поглощению.

Слияние и поглощение позволяют выйти на новые рынки, что дает новый импульс к развитию. Транснациональные слияния и поглощения позволяют снизить локальные риски, выйти за пределы странового риска.

При слиянии и поглощении происходит реинжиниринг традиционных бизнес-процессов, переход к новым моделям бизнеса, что в итоге приводит компанию на новый уровень эффективности, дает возмож-

ность создания новой стоимости, используя патенты, брэнды, знания, новые конкурентные преимущества, расширение клиентской базы и другие преимущества, которые дают интеграционные процессы.

В мировой экономике процессы глобализации, создание Европейского и валютного союза, расширение Евросоюза активизировали процесс слияний и поглощений, который должен был обеспечить повышение уровня стабильности в условиях меняющихся рынков. Так, например, в Польше после перемен, происшедших в 1990-х гг., наблюдался интенсивный рост процессов слияния и поглощения фирм.

Анализ экономических преобразований в Польше подтверждает, что на первом этапе трансформации в 1990—2000 гг. *приватизация* была главной причиной процессов объединения и слияния фирм. На следующем этапе мы уже наблюдаем, что *стратегия развития фирм* играет все большую роль при слиянии и поглощении.

По масштабам можно выделить два типа слияния и поглощения: *национальный и транснациональный (международный)*.

Так, число *национальных объединений* в Польше еще незначительно, но постоянно растет. Экспансионистская политика лидеров в определенных секторах экономики ведет к процессам объединения.

Очень часто *объединения и слияния с национальными фирмами* — это только первый этап на пути к *стратегическому инвестору*. Чем больше фирма, тем больше у нее рынок сбыта и тем большую ценность она представляет для потенциального стратегического инвестора. Так, например, молочный сектор в Польше составляет свыше 350 (в большинстве средних) предприятий. Фирмы, которые являются лидерами в этом секторе с середины 1990-х гг., проводили интенсивную политику в области рекламы своих марок. Это и было поводом большого числа объединений и слияний в этой сфере. В то же время процесс концентрации молочного сектора в Польше еще недостаточно активен: доля пяти крупнейших компаний в рынке не превышает 30 %, а на долю самой большой фирмы приходится только 10 % всех продаж. В западных странах 2-3 компании контролируют 40—70 % на рынке, а процесс слияния и поглощения все еще продолжается.

Иностранные фирмы через слияние и поглощение часто реализуют планы своей международной экспансии. Покупка национальных фирм международными компаниями незаменима там, где нужны инвестиции и технологии ноу-хау. Наблюдается стремление иностранных фирм к поглощению предприятий, выпускающих высокотехнологичную и высококорентабельную продукцию. Такое стремление фирм можно объяснить желанием повысить прибыльность. Большинство международных фирм, которые инвестируют в таких секторах, имеют свою марку и большой опыт проведения рекламных кампаний.

Рост конкуренции толкает фирмы к большим затратам на маркетинг. К таким затратам можно отнести затраты на улучшение качества товара, рекламу, усовершенствование упаковки, организацию дистрибуции, совершенствование организационных структур маркетинга, повышение затрат на научную и исследовательскую работу в области маркетинга. Так, например, экспорт польских продуктов зависит от

их возможности проникновения на внешние рынки, а это очень сложно в условиях жесткой конкуренции, поэтому процессы объединений и слияний необходимы для успешного решения этих проблем. Результатом такой стратегии фирм является рост рыночной концентрации отдельных секторов экономики страны.

В условиях глобального кризиса процессы слияния и поглощения усиливаются, особенно на международном уровне (транснациональном). Так, например, за 2008—2009 гг. Япония приобрела капиталов иностранных компаний на рекордную сумму: 65,8 млрд дол. США. В основном это американские и европейские компании, но азиатские компании все больше привлекают внимание японских инвесторов. Это объясняется наибольшим потенциалом роста азиатского рынка.

Следует отметить, что тенденции слияния и поглощения в различных странах также различаются и зависят от *состояния национальной экономики*. Так, в России общий объем рынка слияний и поглощений в 2008г. составил 120 млрд дол. США, что на 9 % ниже, чем в 2007 г., хотя количество сделок увеличилось и достигло 1039. Средний размер сделок по сравнению с предыдущим годом снизился почти вдвое и составил 116 млн дол., что показывает, с одной стороны, увеличение активности игроков, относящихся к среднему бизнесу, а с другой — появление сделок с проблемными активами, вызванными финансовым кризисом. Кризисные явления привели к пересмотру инвестиционных программ многими компаниями, начиная с сентября 2008г., росту несостоявшихся сделок и усилению роли государства на российском рынке M&A. Приобретения российскими инвесторами зарубежных инвестиций сократилось до 20,5 млрд дол. (-11 %).

Таким образом, современные тенденции M&A определяются *стратегией конкретной компании, состоянием национальной экономики, процессами глобализации*, а также кризисными явлениями в финансовой и экономической сферах.

В.И. Ляшенко, д-р экон. наук

Институт экономики промышленности НАН Украины

С.В. Ляшенко

Донецкий национальный технический университет (Украина)

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Отечественный ВВП от провального падения в 2009 г. могут спасти несколько экспортных отраслей, а также сектора, ориентированные на удовлетворение внутреннего спроса (в случае его роста, а не сокращения). Впрочем, в условиях кризиса и падающих доходов населения и компаний внутренний спрос вряд ли поддержит украинскую экономику, зато это смогут сделать предприятия-экспортеры, причем даже в отсутствие модернизации. Именно экспортеры станут основными двигателями роста ВВП после кризиса. По данным международного рейтин-

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.