



УДК 339.9

## МІЖНАРОДНІ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ ЇХ СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА

Студ. О.П. Домантович, гр. БЕК-1-15

Науковий керівник доц. О.І. Пальчук

Київський національний університет технологій та дизайну

Міжнародні злиття та поглинання (М&А) являють сьогодні одну із ключових особливостей глобалізації економічного розвитку, бо є інструментом підвищення конкурентоспроможності ТНК. Багатомільярдні угоди з купівлі-продажу окремих компаній чи частин бізнесу, стали звичайним явищем не лише у розвинутих країнах, а й у всьому світі.

М&А зачіпають інтереси широких верств населення, що працюють на поглинутих підприємствах, а також органів державної влади і управління, які вибудовують відносини із ТНК з приводу дотримання вимог вітчизняного законодавства, сплати податків, охорони довкілля і т. п.

Академічні дослідження свідчать, що 70 % всіх угод не призводять до створення доданої вартості, однак, з іншого боку, емпіричні спостереження говорять про те, що занадто складно розбудувати компанію світового класу виключно шляхом органічного зростання, тобто завдяки рекапіталізації прибутку чи нарощування статутного капіталу. Цей парадокс являє собою класичний випадок з двох варіантів: злиття частіше закінчуються провалом, ніж успіхом, проте вони неминучі.

Процеси М&А відносяться до тієї категорії економічних явищ, яким властива циклічність і хвилеподібна форма динаміки, що однаково справедливо як для міжнародної корпоративної консолідації, так і для національної. Дослідження у цій галузі дозволило виокремити шість хвиль корпоративної консолідації: монополістичну, олігополістичну, конгломератну (1965-1973 рр.), корпоративних захоплень (1981-1989 рр.), міжнародну (1992-2000 рр.), хвилю мега-угод (2002-2008 рр.). «Консолідаційні хвилі» тісно пов'язані з різкими змінами на ринку, які спостерігаються в періоди або технологічних проривів, або бурхливих економічних підйомів і спадів.

У 2001 р. бізнес-видання "Harvard Business Review" надрукувало статтю відомого професора ділового адміністрування Гарвардської школи бізнесу, Дж. Боуера. У ній вчений обґрунтовано довів, що далеко не всі М&А угоди є подібними. Він виділив 5 основних стратегій, яких притримуються міжнародні компанії, ініціюючи укладання подібних угод, і цілу низку викликів, які супроводжують їх реалізацію:

1. Стратегія надлишкових потужностей.
2. Географічно-конкурентна стратегія (пов'язана із поглинанням/злиттям із конкурентами в галузях, яким притаманне нелокалізоване географічне представлення).
3. Стратегія диференціації (пов'язана із розширенням продуктового портфолію чи його географічної представленості).
4. Інноваційна стратегія .
5. Стратегія міжгалузевої конвергенції (пов'язана з використанням ситуації «розмиття» кордонів різних галузей шляхом створення нової галузі, джерелом існування якої є ресурси інших сфер господарювання).

Основними тенденціями у М&А слід вважати наступні:— зниження масштабів М&А угод після кризи 2008-2010 рр. внаслідок зменшення можливостей їх фінансування;— стабільне зростання (навіть у кризовий період) вартості М&А угод на ринках, що розвиваються;— структурні зрушення на ринках М&А на користь фінансового сектору;— збереження лідируючих позицій Пн. Америки та Зх. Європіна світовому ринку М&А.