ОСОБЕННОСТИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В РОССИИ

Петухов Иван Константинович,
студент
Бекетова Ольга Николаевна,
д.э.н, профессор кафедры бизнес-технологий и управления,
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«МИРЭА - Российский технологический университет»,
г. Москва

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности отечественного рынка слияний и поглощений. Авторами проведена оценка отраслевой специфики, эффективности осуществляемых сделок; предложены меры снижения рисков сделок слияний и поглощений.

ABSTRACT The article deals with the peculiarities of the domestic market of mergers and acquisitions. The authors assessed the industry specifics, efficiency of transactions; proposed measures to reduce the risks of mergers and acquisitions.

Ключевые слова. Слияния и поглощения, рейтинг слияний и поглощений, эффективность слияний и поглощений, разработка стратегии слияния и поглощения

Keyword. Mergers and acquisitions, mergers and acquisitions, the effectiveness of mergers and acquisitions, strategy development mergers and acquisitions.

Слияния и поглощения (англ. Mergersand Acquisitions, M&A) – это процессы укрупнения (концентрации, интеграции, объединения) бизнеса и капитала, происходящие в форме финансовых сделок, в результате каждой из которых компания–покупатель приобретает значительный пакет или 100 % акций компании-цели, а на рынке появляется более крупная компания вместо двух или нескольких менее значительных.

Общепризнано выделяют несколько типов сделок по слияниям и поглощениям. Речь идёт о горизонтальных, вертикальных, параллельных и конгломератных формах объединений. Горизонтальное слияние (объединение компаний, предлагающих одинаковую продукцию) повышают возможности для развития, уменьшают конкурентное давление в отрасли, обеспечивают положительный эффект масштаба производства. Результатом вертикальных слияний (слияний компаний, одна из которых является поставщиком сырья для другой (других)) позволяют снизить затраты на производство и реализацию продукции. Если объединяются компании выпускающие взаимосвязанные товары, то имеет место быть родовое (параллельное) слияние. Конгломератное (круговое) слияние - это объединение компаний, не связанных между собой какими-либо производственными или сбытовыми отношениями, то есть слияние фирм разных отраслей.

В качестве основных преимуществ сделок слияний и поглощений следует выделить: возможность достижения необходимого результата в краткосрочном периоде (например, поглощение компаний «М.Видео» и «Эльдорадо» финансовой группой «Сафмар» позволило в короткие сроки значительно увеличить активы); захват новых отраслевых или географических сегментов рынка (например, ФГ «Открытие Холдинг» поглотило геологическую компанию «Архангельскгеодобыча»); вероятность принятия на баланс недооцененных активов и покупку отлаженной инфраструктуры поставок сырья и сбыта продукции («ВТБ» купило «Магнит», тем самым получив готовый бизнес и, по мнению многих аналитиков, недооцененные активы компании).

Кроме преимуществ, существуют и недостатки сделок подобного типа: значительные финансовые затраты, которые в случае неудачной сделки, очень тяжело будет покрыть за счет собственных средств. значительные риски при неправильной оценке компании [2].

История становления и развития мирового рынка слияний и поглощений началась в США, именно там, в конце XIX в. развернулись масштабные процессы концентрации бизнеса и капитала. Значительная доля мировых M&A-сделок (более 50% как в количественном, так и стоимостном выражении) приходится на сделки с участием американских компаний и в настоящее время.

Рынок слияний и поглощений успешно функционирует в развитых странах уже несколько десятков лет, в то время как в России он начал активно развиваться только с переходом страны к рыночной экономике в 90-х годах прошлого века.

Пионерами слияний и поглощений на отечественном рынке стали компании, связанные с нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленностью, преобразовываясь в вертикально интегрированные нефтяные компании (ВИНК) они выступали классическим примером слияний вертикального типа. Примером может служить возникновение вокруг НК «ЛУКОЙЛ» холдинга, создавшего единую технологическую цепочку «от скважины до бензоколонки» или поглощение АО «КИНЕФ» и ряда компаний нефтепродуктового обеспечения АО «Сургутнефтегаз». За весь период существования в России рынка слияний и поглощений, именно отрасль нефтяной промышленности

лидировала и продолжает лидировать по количеству проводимых сделок. Главными предпосылками к объединениям нефтяных компаний являлись отсутствие у многих из них баланса добытой, переработанной и реализованной нефти и возникающая при объединении возможность избежать значительных потерь.

Благодаря слияниям и поглощениям, российские компании, не только в области нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности, способны оперативно предотвращать целый ряд проблем, возникающих в ходе хозяйственной деятельности. Особенно актуальными такие сделки становятся при: выходе на новые рынки, увеличении размера компании, необходимости повышения устойчивости бизнеса, получении операционных синергетических эффектов, улучшении структуры капитала. Решение этих и многих других задач становится чрезвычайно важным в настоящее время, в условиях столкновения российского бизнеса с возрастающей концентрацией на российском рынке глобальных игроков.

При этом стоит отметить, что параллельно с процессами слияния (результатами которых часто выступали оптимизация производственных процессов и рост конкурентоспособности ВИНК на мировом рынке) на российском рынке наблюдались сделки обратного характера, связанные со стихийным разукрупнением собственности в других отраслях экономики, в связи проводимой в стране в начале девяностых приватизации. Тогда крупным предприятиям с устоявшейся инфраструктурой приходилось дробиться на мелкие не ради повышения эффективности работы организации, а для удовлетворения сугубо субъективных интересов. Такая ситуация, являющаяся несколько абсурдной для рынка и определила одну из важных черт российских слияний и поглощений - их политизированность.

2014 год характеризовался снижением суммы сделок в ключевых отечественных секторах энергетики и добыче природных ресурсов. Сумма внутренних сделок по слияниям и поглощениям в IV квартале этого года опустилась до пятилетнего минимума 6,6 млрд долл. США. При этом объем иностранных инвестиций в российские активы значительно снизился.

В 2015 году общая сумма сделок на российском рынке M&A сократилась ещё на 29% до 55,8 млрд долл. США. В итоге доля России на мировом рынке M&A сократилась до 1,3%, что стало самым низким показателем за последние 10 лет. Одновременно вырос объем иностранных инвестиций в российские активы благодаря инвестициям из стран Азиатско-Тихоокеанский региона, инвестиции из Европы и Северной Америки во втором полугодии 2015 г. практически прекратились. Объемы вложений российских компаний в иностранные активы сократились на фоне продолжающихся колебаний курса рубля. Самыми значимыми

Сделками года стали сделки в нефтегазовом секторе. Речь идёт о продаже 19,5% доли НК «Роснефть», приобретении значимых миноритарных пакетов акций в индийской компании Essar Oil и приватизации компании «Башнефть». В целом инвесторы начали приспосабливаться к меняющимся перспективам в экономике.

Несмотря на рост активности на рынке M&A на 13% в 2017 г., сумма сделок снизилась на 12% по сравнению с прошлым годом, составив 66,9 млрд долл. США, что главным образом было обусловлено отсутствием крупных сделок.

В первом полугодии 2018 года суммарная стоимость сделок снизилась ещё на 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив $17,86 млрд. против $21,08 млрд. годом ранее. В рублевом выражении суммарная стоимость сделок снизилась еще существенней — на 26%, до 1,04 трлн. руб. с 1,23 трлн. руб. в первом полугодии 2017 года. Это объясняется снижением курса рубля по сравнению с прошлым годом. Число предприятий, проданных в порядке процедуры банкротства в первом стало довольно значительным -15 против 11 в аналогичном периоде прошлого года.

Первое место в рейтинге отраслей заняли финансовые институты с 9 сделками на $5,5 млрд. (30,8% объема рынка) по причине санации двух крупных частных банков. Второе место заняла торговля с 22 сделками на $3,73 млрд. (20,9% объема рынка). Существенное влияние на рынок оказало слияние двух крупных мобильных ритейлеров: «Связного» и «Евросети». На третье место по итогам полугодия поднялся транспорт с 10 сделками на $3,03 млрд. (17% объема рынка). Самыми крупными сделками этого периода были переход железнодорожного оператора «УВЗ Логистик» в компанию «Инвест-Логистика», продажа компанией Transportation Investments 30,75%-ной доли в Global Ports Investments . Строительство и девелопмент с 40 сделками на $2,3 млрд. (12,9% объема рынка) заняли четвёртое место. На пятое место в рейтинге отраслей по итогам первого полугодия 2017 года опустился ТЭК, где отмечено 6 сделок на $623,1 млн. (3,5% объема рынка). Аналитики AK&M обращают внимание, что за полгода не было зафиксировано ни одной сделки в легкой промышленности, спорте и СМИ, существенно снизилась активность в сельском хозяйстве и пищевой промышленности. В данный момент рынок M&A стагнирует под влиянием неустойчивой ситуации на внешних рынках. В качестве основных участников сделок следует отметить крупные госкомпании, фонды Pamplona Capital Management и инвестхолдинг LetterOne, группу «Ренова». Существенное снижение сделок иностранных инвесторов с российскими активами (out-in) связано с усилением антироссийских санкций и с высокими рисками на российском рынке для иностранных инвесторов. Аналитики прогнозируют по итогам 2018 года сокращение объема рынка на 15-20% по отношению к предыдущему году если макроэкономическая ситуация останется неизменной, а курс рубля продолжит снижение [3].

Экономическая эффективность отечественных сделок слияний и поглощений остается еще очень низкой. Так более 70% сделок не создают синергии

или даже разрушают стоимость; более 50% крупнейших слияний и поглощений приводят к снижению акционерной стоимости предприятия; около 30% — практически на нее не влияют и менее 20% — ее создают. При этом поглощения не создают добавочную стоимость для собственников поглощающего предприятия; 60 % слияний не окупает вложенных в них средств; 60 % объединившихся предприятий отстают в своем развитии от других субъектов данного рынка и вновь разделяются на самостоятельные корпоративные единицы; менее 20% объединившихся предприятий достигают желаемых финансовых или стратегических целей [1].

Считаем, что необходимо предпринять меры, направленные на изменение описанной выше ситуации. В рамках стратегии поглощающих компаний необходимо более тщательно формировать основополагающие цели слияний. Именно из-за отсутствия стратегии возникают ситуации, когда уже после проведения слияния выясняется, что приобретенное предприятие по тем или иным причинам не вписывается в портфель продукции и выбранные направления поглотившего предприятия. Необходимо более тщательно подходить к поиску кандидатов по стратегическим и оперативным критериям на основе мониторинг рынка слияний/поглощений. Уменьшить риск сделок можно на основе принятия управленческих решений по итогам экспертной оценки различных сценариев влияния внешних факторов на деятельность объединяющихся предприятий. Может быть полезным привлечение посредника и оформление письма о намерениях для устранения разногласий между участниками переговоров и оформление.

Список литературы:

1. Кузнецова П.А Рынок слияний и поглощений и современные его тенденции// Международный научно-практический интернет-журнал «ПРО-Экономика». – 2018.-№1.

2. Мирошин А.В. Особенности оценки стоимости инновационных компаний // Актуальные проблемы финансового менеджмента материалы Международной научно-практической конференции. – 2016. С– 212-218.

3. Рынок слияний и поглощений в России в 2017 г. // Официальный сайт KPMG https://home.kpmg.com/ru/ru/home/insights/2017/04/russian-ma-overview-archive.html

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РАЗВИТИЯ

Гвишиани Пикриа Бесиковна,
магистр
Калиниченко Тимофей Андреевич,
магистр
Бекетова Ольга Николаевна,
д.э.н, профессор кафедры бизнес-технологий и управления,
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«МИРЭА - Российский технологический университет»,
г. Москва

АННОТАЦИЯ: в статье рассмотрено состояние малого бизнеса, существующие методы прямой и косвенной поддержки со стороны государства. Авторами выделены проблемы развития отечественного бизнеса и предложены основные пути решения выявленных диспропорций.

ABSTRACT: The article describes the state of small business, the existing methods of direct and indirect support from the state. The authors highlighted the problems of development of domestic business and proposed the main ways of solving the identified imbalances.

Ключевые слова: бизнес, малое и среднее предпринимательства, поддержка предпринимательства, государственная программа, инфраструктура.

Keyword: biasness, small and medium entrepreneurship, enterprise support, state program, infrastructure.

Роль малого бизнеса для любого государства значительна, так как рост числа ведущих активную деятельность граждан положительно влияет не только на экономические показатели, скорость развития мелкотоварного производства; создание дополнительных рабочих мест, активное внедрение инноваций, но и на уровень качества жизни граждан, политическую стабильность. В этом заключается социальная значимость малого бизнеса.

Федеральный Закон Российской Федерации от 24 июля 2007 года № 209-Ф «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» определяет малые предприятия, как внесенные в Единый государственный реестр юридические лица, потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в Единый госреестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, фермерские хозяйства.

Состав учредителей, объем выручки, численный состав сотрудников – это общепризнанные