

Гончаренко О. Е.

*аспірантка кафедри корпоративних фінансів та контролінгу
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

*Науковий керівник – д.е.н. наук, професор
кафедри корпоративних фінансів та контролінгу*

Терещенко О.О.

ЕКОСИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ТРАНЗАКЦІЙ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ

Міжнародні злиття і поглинання стали одним з основних способів здійснення стратегії розвитку компаній у сучасних умовах. Для українських компаній злиття/поглинання частіше за все залишаються єдиним можливим способом за короткий термін збільшити капіталізацію. Злиття також є однією з можливих стратегій протидії конкурентам та використовується у схемах з оптимізації оподаткування шляхом придбання збиткових підприємств. Як наслідок, змінюються характер конкуренції і структура економіки, що призводить до підвищення ступеня відкритості економічної системи країни для міжнародної конкуренції.

Рід визначає, що злиття відбувається, коли дві або кілька компаній об'єднуються, і після цього приєднані компанії припиняють своє самостійне існування і з'являється нова юридична особа. В той час, як поглинання — це передача акцій компанії іншій компанії, тобто акцій або активи компанії купує покупець. В цьому випадку компанія може припинити своє юридичне існування, але може і продовжувати функціонувати самостійно, або в складі групи [1].

Злиття та поглинання є двома різними типами транзакцій за наслідками щодо юридичних зобов'язань, процедур придбання та податкових зобов'язань [2]. Додатково важливою різницею між злиттям та поглинанням є статус акціонерів після угоди. Акціонери компаній після злиття зазвичай обмінюють свої акції на акції нової компанії за погодженою в рамках переговорів формулою, а під час поглинання акціонери, компанії, яку продали частіше за все втрачають право власності на цей бізнес.

В залежності від величини купленої частки Покупець може отримувати право впливу на управлінські рішення Таргет – компанії. Залежно від значущість частки акцій, придбаних Покупцем, угоди М&А можуть класифікуватися на три типи: (1) повне захоплення (100% акцій Таргет компанії); 2) значне (50-99%) і (3) купівля міноритарної частки (менше 50%) [3].

Угоди про злиття та поглинання є унікальним видом інвестиційної діяльності, який за своєю комплексністю, ризиковістю, цілями та часовими межами відрізняється від інших можливих напрямків інвестування компанії. Умовами, що об'єднують всі напрямки інвестиційної діяльності компанії є:

стратегічна узгодженість, ризиковість та необхідність оцінки ризиків, орієнтація на створення довгострокової вартості бізнесу.

Враховуючи унікальність процесу, ми схилиємося до думки, що врахування специфічних характеристик процесу злиття та поглинання, в умовах постійно наростаючої нестабільності соціально-економічного та політичного середовища, найбільш повно можливе на засадах екосистемного підходу до аналізу, що реалізує потреби сторін угоди. Першим було застосовано екосистемний підхід в економіці М. Ротшильд, який описав мережеві взаємодії між учасниками всередині економічної системи та вплив на них інноваційних та технологічних умов. Серед найбільш авторитетних вчених, що продовжили роботу в даному напрямку, був Дж. Мур, який охарактеризував економічну екосистему як сукупність споживачів та виробників, що взаємопов'язані та взаємодоповнюють один з одним [4,5].

Екосистемним підходом до аналізу на нашу думку є розгляд об'єкта аналізу, як частини екосистеми, яка складається з її учасників, зв'язків та впливів між ними, їх інтересів, правил та підходів до взаємодії, тощо.

Характеристиками, що визначають екосистему є: самоорганізованість, саморозвиток, саморегуляція, взаємодія елементів призводить до створення ефектів, які не можуть бути забезпечені елементами окремо, відсутність чіткої ієрархії, нелінійність процесів, можливість реалізації наслідків взаємодії з певним часовим лагом, унікальність та неможливість повної реплікації (враховуючи неможливість досягнення ідентичного результату).

Застосування екосистемного підходу має сенс, як під час аналізу Таргет-компанії та потенційних ефектів від злиття чи поглинання між Таргетом та Покупцем, так і в ході планування та управління процесом транзакції.

Список використаних джерел:

1. Рід С. A Merger Acquisition Buyout Guide / С. Рід, А. Лаюкс, Х. Несволд. – Нью Йорк: McGraw Hill, 2007. – (4).
2. Маррен Х. Mergers and Acquisitions: a valuation handbook / Х. Маррен. – Іллінойс: Business One Irwin, 1993.
3. Чунлай Ч. A Review of Cross-border Mergers and Acquisitions in APEC / Ч. Чунлай, С. Фіндлей. // Asian-Pacific Economic Literature. - 2003. – 17(2). - С. 14-38.
4. Ротшильд М. Bionomics: economy as ecosystem / М. Ротшильд. – Нью Йорк: Henry Holt and Company, 1990. - 423 с.
5. Мур Дж. The Death of Competition: Leadership and strategy in the age of business ecosystem/ Дж. Мур. – Нью Йорк: Harper Business, 1996. - 320 с.