

УДК 339.9

В.О.Каліщук, студент

Науковий керівник: І.О.Мартиняк, к.е.н.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, Україна

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У ПРАКТИЦІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

V.Kalishchuk

I.Martyniak, Ph.D, scientific supervisor

MERGERS AND ACQUISITIONS OF ENTERPRISES IN THE PRACTICE OF INTERNATIONAL BUSINESS

Основною метою діяльності та розвитку більшості підприємств є можливість нарощувати власну прибутковість. Зараз, коли компанії працюють в обставинах все більшої конкуренції та глобалізації, вони змушені шукати нові способи для подальшого розвитку на міжнародних ринках. Існує чимало способів досягнення нових можливостей, зокрема, це впровадження нових технологій та інновацій, залучення кваліфікованих спеціалістів у свої компанії для того щоб зберегти свою конкурентоспроможність для отримання максимально великого прибутку.

Одними із таких способів є злиття та поглинання. Вони є надзвичайно важливим елементом модернізації та одним із способів боротьби з конкурентами підприємства та гарантують різке розширення бізнесу, шляхом збільшення виробничих потужностей. Процеси злиття та поглинання активізувалися більше ніж 100 років тому. Міжнародні злиття та поглинання являють сьогодні одну із головних особливостей глобалізації економічного розвитку. Сьогодні такі процеси стають звичним явищем.

За оцінками експертів у 2020 році загальний обсяг угод склав 3,4 трильйона дол. США (що на 15% нижче рівня 2019 року через пандемію COVID). Водночас, дослідники вказують на той факт, що криза, спричинена пандемією, мала лише тимчасовий незначний вплив на світовий ринок угод злиття та поглинання і за підсумками року, 2021р. може виявитися найбільш вдалим за кількістю угод – очікуваний розмір становить 6 трильйонів дол. США (вже зараз зафіксовано рекордний розмір угод – протягом трьох кварталів розмір ринку перевищує 1 трильйон дол. США).

Існує чимало прикладів успішної реалізації таких бізнес-проектів. Водночас, статистика злиттів і поглинань свідчить, що лише третину угод у цій галузі можна вважати успішними. Прикладами невдалого злиття є автомобільні гіганти General Motors та SAAB, а також Mercedes та Chrysler. А найчастіше причинами стають прорахунки топ-менеджменту компаній.

Після того як General Motors придбали контрольний пакет акцій компанії Saab Automobile AB (шведської компанія-виробника легкових автомобілів під маркою SAAB), через неправильну позицію нових власників, намагання здешевити матеріали для виробництва, зниження надійності та безпеки нових автомобілів остання оголосила себе банкрутом.

Концерн DaimlerChrysler AG проіснував менше 10 років від моменту придбання концерном Daimler-Benz AG корпорації Chrysler LLC у 1998р. Збитковий підрозділ Chrysler LLC було перепродано північноамериканському інвестиційному фонду Cerberus Capital Management, L.P. у 2007 р. за 7,4 млрд доларів США.

Причинами невдач і прорахунків є складність управління бізнес-процесами із високим ступенем невизначеності. Як зазначають С.Сіденко та Д.Кір'яков, коли мова йде про прийняття рішень щодо міжнародних злиттів і поглинань, виявляється, що

традиційні стандарти і технології мислення стають не ефективними. Механіка злиттів вимагає майстерності іншого типу, потрібно враховувати багато факторів, з якими керівники переважно не стикаються. В процес укладання угоди залучаються багато незнайомих сторонніх гравців: банкірів, юристів, консультантів. Ситуація ускладнюється тим, що кожен з них переслідує власні інтереси. Інвестиційні банкіри часто отримують премії за укладання угоди, навіть, коли стає очевидною недоцільність цього рішення.

Для вирішення даних проблем доцільно використовувати можливості по бізнес-аналітиці, пов'язані із цифровізацією бізнес-процесів.

Діджиталізація економіки має значний вплив на процеси злиття та придбання у міжнародному бізнесі. На думку експертів, вона дозволяє вдосконалювати такі критичні місця як час (тривалість реалізації проекту) та ефективність, що є визначальними чинниками укладання угод такого типу. Діджиталізація також змінює життєвий цикл угод злиття та придбання, переорієнтовуючи їх на формування вартості.

Важливим аспектом впливу є можливість використання аналітики та штучного інтелекту для більш швидкої оцінки пріоритетів інвестування на глобальних ринках, розрахунку секторів ринку, де очікується зростання, пришвидшення пошуку стратегічних ніш або оцінки привабливості компанії.

Для більшої ефективності угод можна застосовувати широкий перелік цифрових інструментів, таких як механізми скринінгу цілей, програмне забезпечення для інтеграції та управління даними, програмне забезпечення для управління контрактами, інструменти управління проектами тощо, що охоплюють весь життєвий цикл угоди.

Водночас, поряд із перевагами, які виникають завдяки використанню цифровізації угод злиття та придбання, є і можливі ризики:

- помилки у роботі або неправомірні налаштування інструментів, що призводять до завищених або помилкових результатів,
- порушення кібербезпеки через онлайн-природу обміну документами;
- обмежене використання цифрових інструментів або невикористання їх повного потенціалу через брак технічного досвіду.

Література:

1. Daimler AG. URL:https://uk.wikipedia.org/wiki/Daimler_AG
2. DAIMLER. URL:<https://uahrofjoy.ru/rizne/16749-daimler.html>
3. Сіденко С., Кір'яков Д. Стратегія і тактика міжнародних злиттів і поглинань Міжнародна економічна політика. 2012. № 1—2 (16—17) 56. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/32609449.pdf>
4. M&A Trends in the Opportunity Economy. URL: <https://www.natlawreview.com/article/ma-trends-opportunity-economy>
5. Q&A: M&A digitalisation trends and opportunities. URL: <https://www.financierworldwide.com/qa-ma-digitalisation-trends-and-opportunities#.Ya0Bk9BBzIU>