

Даниліна С.О.  
к.е.н., доцент, доцент кафедри ЗЕТ та ЕП  
Одеський національний економічний університет

## **Світовий ринок М&А в глобальному економічному просторі**

Глобалізація економіки генерувала спалах корпоративізації – багаторівневої системи економічних зв'язків, які реалізуються через фінансово-економічну діяльність на основі концентрації і розподілу капіталу як процесу усупільнення виробництва. Вона викликала утворення потужних об'єднань, модифікацію відносин власності і передислокацію активів в найбільш перспективні галузі економіки. За допомогою М&А компанії отримують доступ до новітніх технологій та інновацій, кваліфікованої робочої сили, освоєння нових ринків збуту і, відповідно, швидкого зростання компанії.

Існує два шляхи формування корпоративних відносин – еволюційний та трансформаційний. Еволюційний відбувається в результаті історичного розвитку корпоративної форми власності внаслідок консолідації індивідуальних приватних капіталів і притаманний країнам із розвинутою економікою. Трансформаційним прямують транзитивні країни за рахунок модифікації структури економічних відносин унаслідок масштабної приватизації державних підприємств, а останнім часом – і злиттів, і поглинань. На етапі глобалізації корпоративізм найбільш яскраво знаходить прояв у рамках потужної міжнародної консолідації активів. Інтернаціональні М&А стали одним із головних чинників глобалізації. У цьому зв'язку виявлено причини консолідації активів у рамках глобального корпоративного простору: лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, дерегуляція національних ринків, проведення приватизації та усвідомлення необхідності трансформації конкурентних стратегій на основі урахування реалій глобалізації.

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. Характерні періоди активності на ринку М&А, коли кожен наступний рік у межах певного часового лагу здійснюється все більше злиттів і поглинань (сукупна вартість яких зростає), змінюється спадом інтересу з боку компаній-покупців (у випадку поглинання) і компаній-ініціаторів (у випадку злиття), що призводить до утримання сукупної вартості М&А-угод на незначному рівні протягом кількох наступних років. Також слід зазначити, що «М&А-хвилі» або «консолідаційні хвилі» тісно пов'язані з різкими змінами на ринку, які спостерігаються в періоди або технологічних проривів, або бурхливих економічних підйомів і спадів. Кожній хвилі злиттів і поглинань було притаманна власна мотивація: від отримання монопольної влади і розширення ринків збуту для перших хвиль до більш диверсифікованої мотивації останніх, що включає в себе отримання синергетичного ефекту та економії від масштабу для останніх хвиль [1].

В умовах глобалізації світової економіки, збільшення масштабів концентрації виробництва й капіталу компаніям у конкурентній боротьбі необхідно шукати дедалі ефективніші шляхи до зростання. Такими шляхами все частіше стають стратегії злиття і поглинання, що забезпечують компаніям доступ до новітніх технологій та інновацій, кваліфікованої робочої сили, освоєння нових ринків збуту і, відповідно, передбачають швидке зростання компанії. Визначальними мотивами сучасних М&А є: пошук нових ринків, прагнення домінування на ринку; доступ до приватних активів; підвищення ефективності за рахунок синергізму; збільшення розміру; диверсифікація ризиків; фінансові та персональні мотивації. Їхня необхідність продиктована й тим, що багато дрібних фірм потерпають через брак інвестиційних ресурсів, який не дозволяє розширювати виробництво і розраховувати на виживання в боротьбі з конкурентами.

За оцінкою експертів: метою більш третини угод по злиттю і поглинанню є розширення ринків збуту; стимулом 20% угод є захист частки ринку; близько 20% угод мотивуються очікуваннями, що вартість об'єднаної компанії виявиться вище суми вартості окремих компаній; близько 7% – розширення спектру продукції; 6% – створення виробничого ланцюжка і концентрація доданої вартості по готовому продукту в одних руках; 5% – зменшення витрат на управління шляхом створення єдиного корпоративного центру і делегування дочірнім компаніям тільки функції виробничих майданчиків. Усі відомі у світі хвилі злиттів та поглинань так чи інакше пов'язані із вказаними чинниками. Максимальна кількість угод М&А припадає на періоди структурних змін, промислових криз та підйомів, інфляції, технологічних революцій – коли відбувається істотна організаційна перебудова економіки та переоцінка її активів.

Якщо детально розглянути період активності світового М&А ринку, починаючи з 1991 року до сьогоднішнього дня, то можна виділити наступне: з 1991 по 2000 рр. кількість угод М&А постійно збільшувалася і досягла свого рекордного рівня в 2000 р. – понад 40 тис. угод. Паралельно збільшувалася і вартість угод М&А. Зростає кількість мегаугод, якщо наприкінці 80-их рр. їх частка у загальній вартості транскордонних М&А становила 40-42%, то у 1998 р. – 60%, а у 2000 р. – 75,7%. У 2000 р. відбувся «крах доткомів», ринок М&А впав із позначки у 3,35 трлн. дол. до 1,78 трлн. дол. [2]. Після краху в 2000 р. вартість угод М&А почала падати і досягла мінімуму в 2002 р. Починаючи із 2004 р., стабільно (навіть у кризовий період) зростає вартісна частка М&А-активності на ринках, що розвиваються: із 9% у 2004 р. до майже 29% у 2015 р. Здійснюючи поглинання (а особливо транскордонні), компанії із менш розвинутих країн зазвичай не шукають традиційних синергій і не намагаються скорочувати власні витрати. Вони купують західні компанії з метою здобути додаткові компетенції, це допомагає їм стати глобальними лідерами. На піку М&А-активності у 2007 р. близько 47% вартості М&А-угод припадало на США і Великобританію. Світова фінансова криза, яка почалася влітку 2008 р. поклала кінець «дешевим кредитам» і призвела майже до 40% обвалу М&А ринку до 2,5 трлн. дол. наприкінці 2008 р. [3, с. 113].

Найбільші М&А-угоди продовжують традиційно укладатися у таких секторах, як медіа, енергетика, фінанси, медицина і фармацевтика, телекомунікації. Найбільше зростання активності продемонстрував фінансовий сектор – його частка зросла з 23% до 28%. Сектор споживчих товарів поряд із телекомунікаціями, енергетичним сектором, важкою та хімічною промисловістю залишається найбільш привабливим використання інструменту М&А.

В останнє десятиріччя світовий ринок набуває характеру олігополістичної структури. В автомобільній, аерокосмічній, комп'ютерно-програмній та інших наукомістких галузях промисловості, телекомунікаціях та ЗМІ створюються консорціуми та альянси, здійснюються злиття та поглинання, які призводять до створення інтегрованих об'єднань та суперкорпорацій. Формування інтегрованих об'єднань є одним із найбільш ефективних шляхів реалізації глобальної стратегії розвитку господарюючих суб'єктів в сучасних умовах.

Хвиля мегазлиттів, яка стала характерною рисою глобального бізнесу останніх років, триває, злиття все ще залишаються найбільш ефективним засобом для розширення присутності тієї чи іншої компанії на існуючих і нових національних і зарубіжних ринках. М&А також складають поширений спосіб інвестування для фірм, що прагнуть захистити, об'єднати та вдосконалити глобальні конкурентні позиції. Атрибути, що купуються водночас з активами, – компетенція, торговельна марка, мережа постачальників та розподільча система – істотно сприяють цьому. Інтернаціональні злиття реально спричинюють зміцнення конкурентоспроможності національних економік країн базування та вкладення капіталу. М&А, особливо за участі великих фірм і масштабних коштів, спричинюють реструктуризацію активів фірм та галузеву і складають одну з найбільш відчутних рис глобалізації.

Великий розмір фірми сприяє зарубіжній експансії та створює фінансові, управлінські та операційні синергії, які ослаблюють вразливість фірм від економічних шоків у будь-якому регіоні або країні водночас, оскільки відкриває можливості для прояву сили ринку в рамках цих ринків і країн. Розмір є також вирішальним фактором у зниженні витрат виробництва, особливо в галузях, які зіштовхуються з наростаючою конкуренцією чи ринками, які переживають спад, або з наявними надлишковими потужностями. У той же час у нинішній хвилі М&А діяльність фірм концентрується не лише на розмірі, але й раціоналізації операцій навколо їх глобальної виробничої мережі.

Масштабні корпоративні придбання здатні обумовити вельми тривале домінування в тих чи інших секторах світової економіки. Хвиля злиттів і поглинань веде до концентрації економічної могутності мегакорпорацій, що несе загрозу підриву конкуренції. Тому специфікою масштабних М&А є тісна узгодженість із антимонопольним законодавством. Часом при злитті вирішальну роль відіграє прагнення досягнення або посилення власного монопольного становища. Консолідація в даному випадку дає можливість компаніям приборкати цінову конкуренцію: ціни через конкуренцію можуть

бути знижені настільки, що кожний із виробників отримує мінімальний прибуток.

M&A мають свої особливості в різних країнах і регіонах світу. Так, на відміну від США, де цей процес здебільшого пов'язаний із великими фірмами, у Європі йде поглинання дрібних і середніх компаній, сімейних фірм, невеликих акціонерних товариств суміжних галузей. Тривалий час на міжнародному ринку M&A домінуючими учасниками були американські та західноєвропейські компанії. Постійно збільшувалася частка японських компаній у міжнародній корпоративній консолідації. Але в 2012 р. країни БРІКС витіснили представників єврозони з десятки країн із найбільшою загальною вартістю операцій. Експерти вважають, що у 2018 р. міжнародні корпорації більш охоче інвестуватимуть до Китаю. До п'ятірки найпривабливіших з цієї точки зору країн також ввійдуть Індія і Бразилія, а також Німеччина і США [4, с. 75].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що розвиток ринку M&A завжди носив хвилеподібний характер та щільно пов'язаний з економічними явищами та трансформаціями, що відбуваються в світовій економіці чи економіках країн світу. Кожна з хвиль M&A має суто свої особливості та характеристики, сформовані особливостями розвитку економіки того часу, законодавчого регулювання процесів консолідації, мотивів, напрямків і можливостей росту компаній. Хвилі здійснення угод злиттів і поглинань, як правило, викликані поєднанням негативних чи позитивних наслідків від економічних, нормативних та технологічних сплесків. Економічний сплеск настає у вигляді економічної експансії, яка мотивує компанії збільшитися для задоволення швидкозростаючого попиту в економіці. Злиття і поглинання дають можливість збільшуватися компанії швидше, ніж внутрішнє, органічне зростання. Нормативні сплески пов'язані із усуненням регулятивних бар'єрів, які можуть перешкоджати корпоративним змінам тощо. Технологічні сплески можуть проявлятися в різних формах, оскільки технічний прогрес викликає значні зміни в існуючих галузях промисловості і навіть можуть створювати нові.

#### **Список літератури:**

1. Bloomberg global M&A market review [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/>
2. Institute for Mergers, Acquisitions & Alliances [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>
3. Табахарнюк М.О. Класифікація угод зі злиття та поглинання компаній у сучасній економіці / М. О. Табахарнюк // Науковий вісник ХДУ. – 2017. – № 23. – Ч. 2. – С. 110–114.
4. Побоченко Л. М. Регіональний розподіл світового ринку процесів M&A / Л.М. Побоченко // Стратегія України. – 2017. – № 1. – С. 70–78.