

Секция «Формирование инфраструктуры инновационного развития: мировой опыт и  
российская практика»

**Слияния и поглощения как инструмент инновационного развития компаний**

**Федунова Кристина Андреевна**

*Аспирант*

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет  
государственного управления, Москва, Россия

*E-mail: kristinafedunova@gmail.com*

Существует позитивная связь между слияниями и поглощениями (Mergers&Acquisitions, M&A) компаний и последующими инновационными результатами, измеряемыми количеством и качеством патентов. Данный доклад предполагает, что инновационный мотив является важным стимулом совершения сделок M&A. Результаты исследования показывают, что поглощение инновационных компаний способствует созданию большей стоимости объединённого предприятия как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Приобретение компании-цели с высокой долей внутренних научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), а также патентной активностью генерирует значительную прибыль и высокую цену акций компании-покупателя после завершения сделки.

В условиях постоянной конкуренции важным фактором завоевания лидерства на мировых и региональных рынках становится реструктуризация предприятий методами интеграции капитала. Основными организационными формами интеграционных процессов являются слияния и поглощения, которые включают в себя большой спектр уникальных возможностей для оптимизации бизнеса.

По своей основе слияния и поглощения представляют собой механизм перераспределения собственности от менее эффективных собственников к более эффективным или механизм передачи управления компанией от менее эффективных менеджеров к более эффективным в целях повышения доходности и прибыльности вложенного собственниками капитала.

В целом, под слиянием можно понимать процесс объединения двух или более компаний, в результате которого образуется новая компания; под поглощением - процесс покупки одной компанией другой (других), при котором первая сохраняет свою экономическую и юридическую самостоятельность [3].

На сегодняшний день, мотив к инновационному развитию становится одним из ключевых стимулов для совершения сделок по слияниям и поглощениям. Согласно опросу, проведённому консалтинговой компаний PWC среди американских топ-менеджеров в 2015г., стремление к инновационному синергизму является главным фактором совершения сделок M&A в 57% случаях. Другие мотивы, например, торговый или операционный синергизм играют роль только в 21% и 6% сделок соответственно [5]. Особенно стимул к инновациям характерен для компаний, связанных с разработкой различных технологий. Сталкиваясь с конкурентной средой, сделки M&A рассматриваются ими как отличное дополнение к внутренним процессам НИОКР, поскольку невозможно своевременно достигнуть стратегических целей по созданию какого-либо продукта, используя только органический рост. Более того, согласно исследованию Стэнфордской Высшей Школы Бизнеса, после того как происходит IPO, инновационная деятельность в организации падает на 40% из-за размывания собственности и боязни рисковать, осуществляя нестандартные разработки, которые могут и не принести желаемых результатов, которые необходимо отразить в финансовых отчётах [6]. Практически единственным источником действительно успешных

инноваций становятся слияния и поглощения.

Правильно выбрав компанию-цель и осуществив процесс интеграции, сделка M&A может помочь технологическим компаниям увеличить скорость выхода продуктов на рынок, обогнать конкурентов и снизить давление разрушительных рыночных сил [7]. Например, в 2014г. компания Apple совершила более двух десятков приобретений, включая поглощение Beats Electronic (производитель наушников и динамиков), стартапа SnapruLabs (приложение для скоростной серийной съёмки), компаний Burstly (разработка приложений для IOS) и LuxVue Technology (разработка дисплейных технологий). Это позволило компании получить новые патенты и увеличить чистую прибыль на 12% по сравнению с 2013г. до 34 млрд. долларов США [8].

Стоит отметить, что сделки M&A не всегда успешны, инновационные слияния и поглощения являются уникальными вызовами для компаний. Если сделками неправильно управлять, они могут навредить инновационным стремлениям. В соответствии с классическим подходом оценки эффективности слияний и поглощений, сделку считают эффективной, если в результате её проведения увеличивается благосостояние акционеров [1].

Было замечено, что поглощение маленьких компаний имеет более высокую вероятность успеха, чем покупка ресурсоёмких гигантов отрасли, поскольку в таком случае легче контролировать процесс интеграции компаний. Важно помнить, что сделка, невыгодная в момент заключения, останется такой и в дальнейшем.

Участникам рынка M&A необходимо понимание того, какие факторы обуславливают повышение или снижение стоимости в результате заключения сделки. Достоверная оценка требует правильного применения трёх основных подходов: доходного, рыночного и подхода по активам [4]. Так, доходный подход уместен, когда стоимость компании сильно зависит от дохода или денежного потока. Рыночный подход используется при наличии адекватного числа компаний, схожих с рассматриваемой организацией. Подход по активам применяется при оценке капиталоемких компаний, работающих недостаточно эффективно. Важно, чтобы на выводы, полученные в результате применения данных подходов, не влияло желание получить более высокую или низкую совместную стоимость.

Индустрия высоких технологий может служить примером для других отраслей по использованию сделок M&A для диверсификации и ускорения инновационных открытий. Руководители во всех отраслях могут и должны использовать опыт технологического сектора по слияниям и поглощениям, чтобы лучше удовлетворять инновационные потребности своих организаций. Большую роль в этом вопросе может играть государство, стимулируя компании разных отраслей к инновационному сотрудничеству через систему госзаказов, налоговых льгот и кредитов.

### Источники и литература

- 1) Горошникова Т.А., Синюков А.В. Анализ эффективности слияний и поглощений с точки зрения максимизации стоимости компании // Управление большими системами: сборник трудов. М., 2010.
- 2) Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб., 1999.
- 3) Гохан П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний, 4-е издание. М., 2010.
- 4) Эванс Ф.Ч., Бишоп Д.М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях. М., 2009.
- 5) Прайсуотерхаускуперс. Электронный ресурс. [Режим доступа]:

<http://www.pwc.com/us/en/advisory/business-strategy-consulting/assets/acquiring-innovation.pdf>

- 6) Интернет-журнал «Деловая среда». Электронный ресурс. [Режим доступа]: <http://journal.dasreda.ru/ideas/2645-rynok-vredit-innovatsiyam>
- 7) Благотворительный Кауффман-фонд. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <http://sites.kauffman.org/efic/resources/Acquiring-Innovation.pdf>
- 8) Корпорация Apple. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <https://www.apple.com/ru/pr/library/2014/10/20Apple-Reports-Fourth-Quarter-Results.html>