

- отбор образцов товара непосредственно из розничных торговых организаций или рынка, т.е. именно оттуда, откуда берут его покупатели. Это делает анализ товара наиболее достоверным и позволит определить и снизить возможные риски, связанные с хранением и транспортировкой товара, так как товар будет тестироваться непосредственно перед реализацией;

- проведение опроса покупателей, касающегося их удовлетворенности товаром;

- анализ данных о товаре, поступающих от покупателей, полученных из разных источников, включая опросы в магазинах, случаи возврата товара, сайты, звонки в центры поддержки, социальные ресурсы;

- изыскание возможностей получать данные о соответствующих тестах, проверках и аудитах от всех структур, задействованных в цепочке поставок. Это поможет собирать данные, относящиеся к проверке соответствия, полученные на всех уровнях;

- проведение регулярных проверок производства с частотой, зависящей от уровня риска, связанного с производимыми товарами, и от уровня организации производства;

- обязанность поставщиков следить за состоянием своего сектора рынка.

Таким образом, совершенствование отечественной базы ТНПА по обеспечению безопасности ТБХ и усиление контроля за соответствием этих товаров требованиям ТР 201/00/ТС позволит значительно снизить риски производства, хранения, реализации и использования товаров бытовой химии для населения и экологии Республики Беларусь.

Источники

1. Руководящие указания для поставщиков и распространителей продукции [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации Консорциум Кодекс. — Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200126791>. — Дата доступа: 14.09.2018.

2. О безопасности товаров бытовой химии: ТР 201/00/ТС / [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации Консорциум Кодекс. — Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200083877>. — Дата доступа: 15.09.2018.

<http://edoc.bseu.by>

А. Н. Вечорко

Научный руководитель — кандидат экономических наук А. И. Курадовец

РЫНОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: АНАЛИЗ В МИРОВОЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В работе проведен анализ развития мирового рынка слияний и поглощений, рассмотрены актуальные проблемы развития рынка слияний и поглощений в Республике Беларусь, определены тенденции его развития.

Повсеместная глобализация — характерная черта современной экономики. Постоянная конкуренция между компаниями, интеграционные процессы в бизнесе тесно связаны с процессами слияний и поглощений, происходящими как в мировом масштабе, так и в пределах национальных экономик.

Многим предприятиям, в том числе белорусским, необходимо эффективно адаптироваться к стремительно изменяющимся рыночным условиям, поэтому сделки слияний и поглощений могут выступать одной из форм реорганизации бизнеса, повышая конкурентоспособность и обеспечивая развитие компании.

По определению слияние — форма объединения двух и более компаний с образованием нового предприятия ($A+B=C$). Поглощение — покупка одной компанией другой (других), когда первая сохраняет свою экономическую и юридическую самостоятельность ($A+B=\tilde{A}$). В целом, понятия часто взаимозаменяемы и нацелены на создание стратегического преимущества [1].

Начиная с 1890-х гг. рынок слияний и поглощений развивался волнообразно. Мировая история насчитывает 7 временных этапов оживления, каждый из которых обладает уникальными особенностями (см. таблицу).

Таким образом, подъем волны обычно совпадает с периодом экономического роста и доступом к дешевым источникам капитала. Причиной спада становится финансовый кризис. Пики сделок приходятся на периоды структурных изменений, инфляции, технологических революций и обусловлены изменениями государственной политики в сфере антимонопольного законодательства.

В 2017 г. в мире было зафиксировано 19 590 сделок на сумму 3,171 трлн дол. США, что по сравнению с 2016 г. на 5 % больше по количеству, но на 3 % меньше по объему сделок [3]. Среди регионов по количеству заключенных сделок преобладает Европа (39,6 %), а по объему — Северная Америка (43,3 %). Наименее успешный регион — Ближний Восток и Африка. Наиболее эффективные отрасли: энергосырьевая, телекоммуникации и IT-технологии, обрабатывающая промышленность и финансовый сектор [4].

В целом, рынок слияний и поглощений продолжает активно развиваться и укреплять свои позиции. Так, активность в начале 2018 г. оказалась на 50 % выше, чем в 2017 г. и на 12 % выше, чем в 2007 г. (рекордный год: сделки на 4,6 трлн дол. США). Причины увеличения активности — ускорение экономического роста, уверенность бизнеса и налоговая реформа в США.

Говоря о транзитивных экономиках, сделки слияний и поглощений — один из способов интеграции национальной экономики в мировое хозяйство.

Так, рынок слияний и поглощений в Республике Беларусь начал формироваться лишь в 2000-х гг. и имеет свои особенности. Во-первых, он характеризуется большим количеством внутренних сделок. К примеру, в 2016 г. из 21 совершенной сделки 13 были локальными, 7 — входящими, 1 — исходящая. Во-вторых, характерен выкуп компании за долги. В 2016 г. на 18 % увеличилось количество дел о банкротстве. Причины банкротства в свою очередь связаны с проблемами заемных средств, а также жесткой позицией банков в отношении процедур реструктуризации валютных кредитов. В-третьих, есть высокая степень проникновения российского инвестиционного капитала и фактически односторонность потоков взаимных инвестиций на национальный рынок.

Анализ мировых волн слияний и поглощений

Период	Особенности	Причины возникновения	Причины спада
<p>I волна: 1895–1914 гг. (пик – 1899 г., дно – 1914 г.)</p>	<p>2</p> <p>Горизонтальная интеграция. Сделки в промышленности: пищевая, металлургия, угле- и нефтедобыча. Объединения конкурентов в отрасли. Первые вертикально интегрированные компании (General Electric, American Tobacco, Kodak)</p>	<p>3</p> <p>Стремление крупнейших производителей создать монопольные условия и устранить конкуренцию. Получение экономии за счет эффекта масштаба</p>	<p>4</p> <p>Развитие антимонопольного законодательства. Обвал фондового рынка в 1904 г. Дефицит заемных средств, необходимых для осуществления сделок</p>
<p>II волна: 1915–1939 гг. (пик – 1929 г., дно – 1939 г.)</p>	<p>Стратегия вертикальной интеграции. Сделки в промышленности: машиностроение, нефтепереработка, автомобильная, химическая. Переход от монополистического рынка к олигополистическому. Участие инвестиционных банков в финансировании сделок. Созданы работающие до сих пор компании IBM, General Electric и др.</p>	<p>Достижение преимуществ вертикальной интеграции в условиях ограничений на горизонтальные сделки. Упрощение привлечения заемных средств. Оживление экономики, фондового рынка США</p>	<p>Обвал фондового рынка в 1929 г. («Черный четверг») и наступление Великой депрессии</p>
<p>III волна: 1940–1980 гг. (пик – 1969 г., дно – 1980 г.)</p>	<p>Стратегия диагональной интеграции. Отсутствие рыночных и технологических связей между создаваемыми предприятиями. Финансирование сделок акциями покупателя. Приобретение малыми компаниями более крупных. Использование доли в приобретенной компании как предмета залога. Формирование рынка в Европе</p>	<p>Послевоенный бум в экономике. Распространение антимонопольного законодательства. Диверсифицирование рисков. Интерес в получении налоговых вычетов (перенос убытка на уменьшение прибыли)</p>	<p>Налоговые реформы сделали невыгодной покупку компании в расчете на получение налоговых вычетов и увеличение бухгалтерской прибыли. Обвал фондового рынка 1970 г., нефтяной кризис 1973 г.</p>

<i>Окончание</i>			
1	2	3	4
IV волна: 1981–1991 гг. (пик– 1986 г., дно – 1991 г.)	Стратегия горизонтальной интеграции. Сделки в отраслях, где ослаблено регулирование государства: авиационная, фармацевтика, банковский сектор, нефтепереработка. Увеличение стоимости сделки (1980 г. – 49,8 млн дол., 1988 г. — 215,1 млн дол.). Финансирование сделок путем LBO (Leveraged Buyout). Враждебные поглощения. Развитие рынка в Азии	Продажа компаний, приобретенных во время III волны, в связи с трудностями управления диверсифицированным бизнесом. Стремление крупных корпораций получить сверхприбыль за очень короткий период	Обвал фондового рынка в 1987 г. («Черный понедельник»). Замедление роста экономики в 1980-х гг. Обвал рынка облигаций в 1990 г., которые использовались для финансирования сделок посредством LBO
V волна: 1992–2002 гг. (пик – 2000 г., дно – 2002 г.)	Стратегия горизонтальной интеграции. Сделки в отраслях: телекоммуникации, здравоохранение, энергетика. Рост транснациональных сделок. Уменьшение враждебных сделок в США (бум в Европе). Финансирование сделок собственным капиталом. Сделки по стратегическим, а не спекулятивным мотивам. Мегасделки свыше 100 млрд дол. (Vodafone с Mannesmann, AOL с Time Warner)	Снижение напряжения в международных отношениях. Необходимость улучшения отраслей: здравоохранения, фармацевтики, биотехнологий. Снижение коммункативных, транспортных издержек. Расширение рынков сбыта	Обвал фондового рынка в 2000 г. («Пузырь доткомов»)
VI волна: 2003–2013 гг. (пик – 2007 г., дно – 2013 г.)	Стратегия транснациональной горизонтальной и вертикальной интеграции. Сделки в добывающей промышленности, секторе финансов, строительстве. Финансирование крупных сделок средствами фондов прямого инвестирования. Сделки на развивающихся рынках. Уменьшение враждебных поглощений в США и Азии	Низкие процентные ставки по кредитам после экономического спада. Развитие фондового рынка. Рост цен на сырье. Поддержка мегасделок правительствами стран (Россия, Италия, Франция)	Обвал фондового рынка в 2007–2008 гг. Мировой финансовый кризис. Замедление экономического роста развитых стран в 2008–2009 гг.
VII волна: 2014 г. – наст.вр.	Сделки в высокотехнологичных отраслях и сфере услуг. Увеличение транснациональных сделок и масштаба мегасделок. Усиление роли рынка интеграционных сделок развивающихся стран (особенно БРИКС)	Восстановление экономики после кризиса. Падение цен на сырье. Перенос активности из добывающих отраслей в обрабатывающие. Роль государства (участник и регулятор)	–

Источник: собственная разработка на основе [2].

В Республике Беларусь также существует ряд причин, которые не способствуют полноценному развитию рынка слияний и поглощений:

- несовершенство национального законодательства: нет единого законодательного акта, регулирующего процессы слияний и поглощений;
- нет официальных статистических данных: база для анализа — обзоры консалтинговых компаний (Erst&Young, KPMG, Юнитер и др.);
- слабое развитие национального фондового рынка;
- высокая стоимость кредитных ресурсов;
- иная позиция государственных органов и др.

Несмотря на указанные выше сложности, все же можно выделить перспективные секторы рынка слияний и поглощений в Республике Беларусь. Во-первых, IT-сектор, где весьма актуальна продажа IT-стартапов и second best проектов. Во-вторых, сектор недвижимости, активность на котором обусловлена постоянным увеличением количества бизнес- и торговых площадок. В-третьих, торговля, так как ожидается поглощение небольших торговых сетей крупными игроками, что приведет к заключению сделок.

Таким образом, сделки слияний и поглощений — залог повышения конкурентоспособности отечественных компаний. В Республике Беларусь для развития рынка слияний и поглощений необходимы налаживание деятельности национального фондового рынка, оптимизация законодательства и улучшение инвестиционного климата.

Источники

1. *Федунова, К. А.* Слияния и поглощения как инструмент инновационного развития / К. А. Федунова // Государственное управление. Электронный вестник. — 2016. — № 59. — С. 267–282.
2. *Иванов, А. Е.* Волны слияний и поглощений на мировом и российском рынках / А.Е. Иванов // Экономический анализ: теория и практика. — 2017. — Т. 16, №3. — С. 488–499.
3. *Reiss, J.* Three trends set the stage for global M&A in 2018 [Electronic resource] / J.Reiss, A.Taylor // M&A Explorer. — 2018. — Mode of access: <http://mergers.whitecase.com/highlights/three-trends-set-the-stage-for-global-ma-in-2018>. — Date of access: 19.09.2018.
4. M&A Explorer [Electronic resource]. — Mode of access: <http://mergers.whitecase.com>. — Date of access: 20.09.2018.

К. А. Гармаза, Е. Е. Науменко

Научный руководитель — кандидат экономических наук А. В. Владыко

КАРТЫ РАССРОЧКИ КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ПАРТНЕРСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Актуальность выбранной темы исследования определяется необходимостью развития системы партнерских взаимоотношений с предприятия-