

Как видно, горизонтальные слияния доминировали во все этапы развития экономики. Видимо, причины кроются в том, что скорее всего к слияниям или поглощениям компании обращаются в связи с усилением конкуренции.

Переход экономики в зрелую стадию, активизация инновационного развития компаний мало изменили отношение компаний к слияниям и поглощениям, а также их намерения.

Отчет консалтинговой фирмы Boston Consulting Group (BCG) «Innovation 2009», проведенный в апреле 2009 г., показал, что сделки M&A являются доминирующими стратегиями реализации инновационной политики большинства компаний-респондентов. В табл. 3 представлены данные опроса относительно использования сделок M&A в инновационной стратегии компаний [8].

Таблица 3

Роль сделок M&A в инновационных стратегиях компаний

Роль сделок M&A	Доля респондентов, %
Сделки M&A не играют определенной роли в инновационной стратегии компании	29
Мы рассматриваем поглощения как возможность доступа к новым рынкам, на которых мы можем предложить наши инновационные продукты	29
Мы используем поглощение бизнеса с инновационными технологиями или процессами, которые мы можем применить на наших текущих рынках	27
Мы поглощаем бизнес, чьи лидеры или персонал демонстрируют долгосрочную способность к инновациям	19
Мы подключаем инновационных экспертов для отбора кандидатов на поглощение, определения целей поглощения, а также принятия решения о том поглотить сразу или планировать плавную интеграцию	19

Источник: Report "Innovation 2009". Making Hard Decision in the Downturn, BCG, April 2009. URL: www.bcg.com

Как видно из табл. 3, только 29% компаний-респондентов не рассматривают сделки M&A ведущими инструментами реализации своей инновационной политики. Остальные же рассматривают поглощения как возможность доступа к новым рынкам (29%), новым технологиям (27%), инновационным кадрам (19%). При этом, несмотря на распространенность сделок M&A, только 19% компаний-респондентов серьезно относятся к их планированию, вовлекая инновационных экспертов.

Сделанный обзор показывает:

- консолидация и интеграция предпринимательства в виде сделок M&A, а также стратегических альянсов является актуальной формой реализации стратегий развития компаний;

- различают три основных вида сделок M&A: вертикальные, горизонтальные и конгломератные. При этом среди сделок M&A доминируют горизонтальные слияния, рассматриваемые как способ снижения конкуренции в отрасли и увеличения рыночной доли;

- наряду со сделками, M&A активно используются стратегические альянсы, представляющие собой объединение усилий двух и более компаний в определенной сфере деятельности для получения конкурентных преимуществ. Стратегические альянсы часто являются предпосылкой для слияния компаний.

Список литературы

1. Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. №1. С. 27-48.
2. Руденко М.Н. Мотивы создания стратегических альянсов // Вестник Пермского университета. Сер. Экономика. 2011. Вып. 4. С. 110-118.
3. Рудык Н.Б. Конгломеративные слияния и поглощения: книга о пользе и вреде непрофильных активов: учеб. пособие. М.: Дело, 2005. 224 с.
4. Слияния и поглощения / Сост. П. Шура. М.: Альпина Бизнес Букс: The Platzdarm Group, 2004. 16 с.
5. Смыков В.В. Конкурентные преимущества стратегических альянсов // Проблемы современной экономики. 2004. №1(9). С. 104-106.
6. Шешукова Т.Г. Организационное проектирование инновационного развития хозяйственного расчета на предприятии // Вестник Пермского университета. Сер. Экономика. 2012. Вып. 4. С. 24-27.
7. Black B. Does Corporate Governance matter? A Crude Test Using Russian data // Working Paper / Stanford University, 2000. № 209.
8. Report "Innovation 2009". Making Hard Decision in the Downturn. BCG. April 2009. URL: www.bcg.com (дата обращения: 16.01.2014).