

2. Бубенко П. Т. Інноваційні основи формування економічного механізму підприємств водопостачання / П. Т. Бубенко, Я. В. Леонов // Коммунальное хозяйство городов: Научно-технический сборник. – Вып. 26. Серия: Экономические науки. – К. : Техніка, 2008. – С. 3-7.
3. Дядюк М. Я. Організаційно-економічний механізм ефективного антикризового управління підприємством // М. А. Дядюк Електронний варіант. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Es/2008_1/08_1_2.htm.
4. Кендюхов О. Сутність і зміст організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства // Економіка України / О. Кендюхов. – 2004. – № 2. – С. 33-41.
5. Корінько М. Д. Організаційно-економічний механізм диверсифікації діяльності суб'єктів господарювання / М. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – 2008. – С. 134-142.
6. Момот Т. В. та ін. Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління холдинговими компаніями: стратегія отримання комбінаторних переваг : монографія // Т. В. Момот, М. В. Кадничанський, О. А. Лобанов, Н. В. Рудь. – Х. : Фактор, 2010. – 220 с.
7. Пономаренко В. С., Ястремская Е. Н., Лужковский В. М. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
8. Wallach Dan. Economy of Mechanism // Dan Wallach. [Електронний ресурс]: Режим доступу. - <http://sip.cs.princeton.edu/pub/sosp97/node11.html>.

Мамонов К. А., Боровик А. А. Усовершенствование организационно-экономического механизма управления задолженностью в жилищно-коммунальном секторе региона.

Обосновано понятие “организационно-экономический механизм управления”, предложены направления усовершенствования организационно-экономического механизма управления задолженностью на региональном уровне, разработано организационно-экономический механизм управления задолженностью в жилищно-коммунальном секторе региона.

Ключевые слова: организация и экономический механизм управления, долг, жилищный комплекс.

Mamonov K. A., Borovik O. A. Improvement of the organizational-economic mechanism of management by debts in housing-and-municipal region sector.

The concept “the organizational-economic mechanism of management” is proved, directions of improvement of the organizational-economic mechanism of management by debts at regional level are offered, is developed the organizational-economic mechanism of management by debts in housing-and-municipal region sector.

Key words: organization and economic management mechanism, debt, housing complex.

**Балюк Т. В., Кравцова І. В.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка**

ПРОБЛЕМИ ТРАНСКОРДОННИХ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ У СУЧАСНІЙ СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглядається сутність поняття “злиття і поглинання” (ЗіП), досліджуються особливості здійснення угод про транскордонні ЗіП на сучасному етапі розвитку світової економіки. Визначаються їх цілі, мотиви, коротко- та довгострокові наслідки.

Ключові слова: цілі ЗіП, мотиви ЗіП, наслідки ЗіП, транскордонні ЗіП.

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується високими темпами

транснаціоналізації виробництва, яка не в останню чергу проявляється у формі транскордонних злиттів і поглинань (ЗіП). Цей процес набув системних рис наприкінці 80-х рр. ХХ ст. Хвиля транскордонних ЗіП, яка мала місце у ті роки, значно перевершила попередні як за загальним обсягом угод, так і за їх географічним розповсюдженням. Істотних масштабів явище ЗіП набуло у другій половині 90-х рр. ХХ ст., коли ЗіП склали переважну частину потоків прямих іноземних інвестицій (ПІІ) і вагому частку світового валового внутрішнього продукту. Незважаючи на падіння активності ЗіП внаслідок нещодавньої кризи ліквідності, ми прогнозуємо суттєве поживлення транскордонних ЗіП у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжні науковці почали проводити аналіз процесів ЗіП практично з моменту їх виникнення, а в останні роки з'явилися праці, присвячені безпосередньо транскордонним ЗіП. У наукових працях з цієї тематики не лише викладаються теоретичні основи процесів ЗіП, а й наводяться результати емпіричних досліджень. Значний науковий інтерес впродовж останніх років представляють такі напрями дослідження ЗіП, як результативність ЗіП та їх оцінка фондовим ринком [8; 13; 15; 16; 17], вартість компанії-мішені при ЗіП [11; 12; 14], взаємозв'язок ЗіП із дезінвестуванням [10], хвилі ЗіП [15; 16; 18] тощо.

Серед іноземних досліджень із цієї тематики варто виділити праці Ч. Боумена [8], І. Владимирової [2], П. Гохана [3], Т. Галпіна, Д. Даннінга, Б. Джованіча [11], Р. Кейвза, С. Крістофферсона, Т. Ліу [12], С. Ляпіної, Д. Мюллера, М. Оффісера [13; 14], М. Родз-Кропфа [15; 16], К. Савицького, А. Сизова, З. Флука [10], Р. Фостер, Т. Чемманура, А. Шляйфера [16], Дж. Яна [18] та ін. Особливу увагу транскордонним ЗіП приділено у науковому доробку таких українських дослідників, як А. Єфименко, О. Зав'ялова [4], Ю. Макогон, О. Новицький, О. Плотніков, О. Рогач [6], В. Рокоча, О. Сльозко, О. Шнирков, С. Якубовський та ін.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Процеси ЗіП залишаються однією із найбільш суперечливих і складних для дослідження сфер наукового пошуку. Це стосується як оцінки мотивів і цілей угод, так і їх ефективності з точки зору коротко- та довгострокових економічних наслідків для учасників ЗіП. Незважаючи на існування суттєвого багажу досліджень із зазначеної проблематики, ми вважаємо, що транскордонні ЗіП досліджені недостатньо, особливо з огляду на існування незначної кількості теоретичних та емпіричних досліджень з окремих аспектів транскордонних ЗіП.

Метою статті є з'ясування особливостей угод щодо транскордонних ЗіП у сучасній світовій економіці, визначення цілей, мотивів, коротко- і довгострокових наслідків ЗіП.

В умовах сучасної ринкової економіки компанії постійно прагнуть до зростання і збільшення своєї ринкової капіталізації, що на міжнародному рівні досягається у один із двох способів: придбання існуючої компанії або власний органічний розвиток. Внутрішній потенціал зростання компанії реалізується шляхом збільшення прибутковості існуючих активів, підвищення ефективності й інновацій; а зовнішні – в основному за рахунок ЗіП. Саме ЗіП є одним із найбільш поширених шляхів розвитку, до якого сьогодні вдається більшість міжнародних компаній.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення понять “злиття” і

“поглинання”, проте під злиттям переважно розуміється процес об’єднання двох або більше компаній, у результаті якого створюється нова економічна одиниця [1, с. 11], а під поглинанням – процес об’єднання двох або більше економічних одиниць, за якого до компанії-поглинача переходять активи і зобов’язання компаній-мішеней, що припиняють своє існування або контролюються шляхом участі у капіталі [5, с. 48]. Транскордонні ЗіП охоплюють специфічний сегмент ЗіП, який передбачає об’єднання компаній, що знаходяться у різних країнах. Таке об’єднання може набути або форму поєднання акціонерних капіталів обох компаній, які інкорпоровані на різних ринках і беруть участь у ЗіП, у рамках єдиної компанії (транскордонне злиття), або форму перетворення місцевої компанії на структурний підрозділ іноземної фірми (транскордонне поглинання) [3, с. 21; 5, с. 48; 6, с. 110-111].

Надання переваги певним видам ЗіП залежить від ринкової позиції компанії, можливості знайти відповідного партнера, специфічних рис сфери, в якій компанії функціонують, та державної політики щодо транскордонних ЗіП. Величина вигоди від кожного окремого виду злиття чи поглинання та його вплив на конкурентне середовище залежать від здатності компанії ефективно управляти об’єднаними активами. Водночас, рушійною силою більшості ЗіП є зростання ринкової капіталізації об’єднаної компанії, у тому числі внаслідок реалізації різних видів синергії від такої діяльності.

Цілі, які ставлять перед собою компанії при укладанні угод про ЗіП, можна поділити на наступні групи [9]:

1. Інвестиційні цілі. ЗіП здійснюються в інтересах розширення компанії шляхом міжнародного розміщення надлишкової ліквідності, інвестування з метою отримання прибутку від інвестування та міжнародної диверсифікації інвестиційного портфеля, у тому числі шляхом скуповування недооцінених, антициклічних або балансуючих активів.

2. Захисні цілі. У цьому випадку компанія намагається збільшити свою ринкову частку або отримати вигоди у конкурентній боротьбі. Така стратегія може передбачати транскордонне придбання компаній у власній галузі або у секторі, непов’язаному із основним бізнесом компанії, а також шляхом ЗіП із конкуруючими компаніями з метою захоплення їхньої частки ринку.

3. Вплив на ринкову ситуацію. Використання угод ЗіП може підвищити бар’єри для входу на ринок для потенційних конкурентів та зміцнити ринкові позиції самої компанії. Це досягається через диверсифікованість, досвід із інших виробничих сфер, скорочення часу виходу на ринок, збереження стабільності й місткості ринку за рахунок придбання існуючої компанії з уже наявними виробничими потужностями і часткою на ринку.

4. Інформаційні цілі. ЗіП можуть надати компанії додаткову інформацію про технології, ситуацію на ринку, витрати постачальників та переваги споживачів продукції.

5. Цілі акціонерів. Угоди ЗіП можуть використовуватися для створення партнерства або залучення стратегічного інвестора, виділення частини бізнесу в окрему бізнес-одиницю або компанію, продажу частини акцій.

Мотиви транскордонних ЗіП перебувають у тісному взаємозв’язку із

стратегічними цілями компаній. Існують різні підходи до класифікації мотивів транскордонних ЗіП, проте, на наш погляд, найбільш доцільним є їх поділ на внутрішні та зовнішні [5, с. 52-53]. Внутрішні мотиви переважно зводяться до прагнення досягти синергії і таким чином скоротити витрати виробництва або збільшити власні доходи. Вони включають отримання шляхом ЗіП технологій, кваліфікованого персоналу, переваг від добре налагоджених організаційних процесів; доступу до нових продуктів, ринків, патентів, каналів дистрибуції, що дозволяє ефективніше використовувати наявні ресурси; фінансових вигод, у тому числі податкової економії.

Із точки зору зовнішнього середовища ЗіП є реакцією на зміни у макроекономічній ситуації або ситуації у конкретній галузі, які знижують ефективність поточної діяльності компанії та змушують її шукати нові шляхи розвитку. До цієї групи мотивів відносяться зміни в грошовій політиці, загальних темпах економічної активності, політичні причини, державне регулювання, поточні зміни в конкретній галузі (наприклад, виникнення надлишкових потужностей чи зростання витрат на розробку) тощо.

В окрему групу можна виділити мотиви керівництва компанії, тобто укладання угод про ЗіП заради збільшення власної влади і визнання; гарантування збереження власного робочого місця шляхом диверсифікації галузевих ризиків і зниження можливості поглинання іншою компанією; фінансової вигоди – винагороди вищого менеджменту, пов'язаної з оборотом компанії, курсом акцій тощо.

Розглянемо деякі мотиви здійснення ЗіП більш детально [2].

Мотив отримання синергії. Одним з основних мотивів здійснення угод ЗіП є отримання і підсилення синергетичного ефекту – взаємодоповнюючої дії активів двох або декількох компаній, сукупний результат якої перевищує суму результатів окремих дій цих компаній. Синергетичний ефект може виникати за рахунок економії на масштабах діяльності; зниження транзакційних витрат; зростання ринкової влади через зниження конкуренції тощо.

Мотив монополії. Часто при здійсненні ЗіП (насамперед, ЗіП горизонтального типу) основним мотивом компанії-поглинача є прагнення досягти монопольне положення на ринку або підсилити ринкову владу. У цьому випадку використання механізму ЗіП дає можливість приборкати цінову конкуренцію. Іноді компанії можуть перетворювати конкурентів на свої структурні підрозділи, монополізуючи ринок, у тому числі із подальшим злиттям придбаного конкурента із іншим підрозділом на цьому ж ринку. Оскільки антимонопольне законодавство обмежує ЗіП із наміром підвищити ціни для кінцевих споживачів, такі транскордонні ЗіП не є поширеними.

Підвищення якості керування та усунення неефективності. При ЗіП компанії можуть ставити за мету підвищення власної ефективності. Компанії, які мають неефективний апарат керування, стають природними кандидатами на поглинання з боку компаній, які мають працюють більш ефективно. У деяких випадках “більш ефективне управління” може означати просто необхідність скорочення персоналу або реорганізації діяльності. Практика підтверджує, що об'єктами поглинань, як правило, виявляються компанії з невисокими економічними показниками. Удосконалення методів керування шляхом ЗіП допомагає усунути неефективність діяльності компанії,

що поглинається, та підвищити її прибутковість.

Податкові мотиви. Чинне податкове законодавство може стимулювати ЗіП, результатами яких є зниження податків або отримання податкових пільг. Приміром, високоприбуткова компанія, яка має високе податкове навантаження, може придбати компанію з більшими податковими пільгами, які будуть використані при функціонуванні об'єднаної компанії.

Диверсифікованість виробництва та можливість використання надлишкових ресурсів. Часто причиною ЗіП є диверсифікованість в інші види бізнесу. Диверсифікованість допомагає стабілізувати потік доходів, що вигідно не лише працівникам компанії, а й постачальникам і споживачам (через розширення асортиментів товарів і послуг). Мотивом для ЗіП також може стати поява в компанії тимчасово вільних фінансових ресурсів. Приміром, якщо компанія має у своєму розпорядженні незначний вибір привабливих інвестиційних можливостей, вона може використати надлишкові кошти для проведення операцій зі ЗіП.

Мотив купівлі недооцінених активів. Цей мотив полягає у нижчій вартості придбання діючої компанії у порівнянні з інвестуванням “з нуля”, особливо при виході на закордонні ринки.

Мотив ліквідації. Вихід на зовнішні ринки може бути вигідним і тоді, коли ринкова вартість компанії-мішені є значно нижчою за ліквідаційну вартість її активів. Навіть якщо компанія поглинає іншу за дещо завищеною ціною, продаж активів у роздріб може принести значний дохід, якщо такі активи можуть бути більш ефективно використані окремо або в рамках виробничого процесу в інших компаніях.

Особисті мотиви менеджерів. Безумовно, ділові рішення щодо ЗіП компаній ґрунтуються на економічній доцільності. Проте існують приклади, коли подібні рішення базуються скоріше на особистих мотивах керівництва, ніж на економічному аналізі. Це пов'язане з тим, що впливовість вищого менеджменту та його загальна компенсація перебувають у тісному зв'язку з розмірами компанії. Так, прагненню до збільшення масштабів компаній сприяло застосування опціонів як способу довгострокового заохочення. Ці опціони становили значну частину оплати праці менеджерів і були прив'язані до вартості керованої ними компанії. У зв'язку з цим існують прямі стимули використовувати прибуток на здійснення ЗіП у різних сферах бізнесу.

Окрім вищезазначених мотивів, існують також і специфічні мотиви, які характеризуються національними особливостями. Так, наприклад, злиття для українських компаній є одним із способів протистояння експансії більш досвідчених і могутніх західних компаній на український ринок. Проте подібні мотиви залежать виключно від національної специфіки і конкретної ситуації на конкретному національному ринку.

Транскордонні ЗіП здійснюють суттєвий вплив на розвиток як країн обох компаній, які беруть участь у процесі ЗіП. Але якщо наслідки для країни компанії-поглиначка є переважно розглядаються як позитивні, то наслідки ЗіП для країни компанії-мішені є неоднозначними. Зокрема, з боку урядів та населення країн виникає занепокоєність щодо переходу внаслідок транскордонних ЗіП власності на національні активи до іноземних компаній, що може негативно відобразитися на поточному стані

економік цих країн та перспективах їх економічного розвитку. Подібні побоювання посилюються можливим зростанням рівня безробіття внаслідок ЗіП, оскільки на придбаних підприємствах, як правило, відбуваються суттєві звільнення працівників через реструктуризацію та внутрішньофірмовий рух управлінських кадрів.

Розглянемо наслідки транскордонних ЗіП для економіки приймаючих країн, проаналізувавши можливий вплив цього явища на такі показники, як рівень інвестицій і надходження фінансових ресурсів з-за кордону, ефективність діяльності компанії після злиття, рівень зайнятості і професійної підготовки персоналу, можливість проведення наукових досліджень у поглинутій компанії і здійснення трансферу технологій, конкурентне середовище приймаючої країни і конкурентоспроможність її експортної продукції [4, с. 193-203].

Вплив на рівень інвестування. На відміну від інвестицій у нові активи, ЗіП у короткостроковій перспективі безпосередньо не здійснюють впливу на збільшення виробничого капіталу приймаючої країни, оскільки вони не є капіталовкладеннями у нові виробничі потужності, а лише призводять до змін у формі власності вже існуючих місцевих компаній. У довгостроковій перспективі ЗіП можуть позитивно впливати на капіталоутворення завдяки здійсненню суттєвих додаткових ПІІ. Практичні дослідження свідчать про те, що у багатьох країнах подальші ПІІ значно перевищують розмір первинної інвестиції, зробленої у формі придбання місцевого підприємства.

Наступний аспект, що відображає вплив транскордонних ЗіП на рівень інвестицій у приймаючій країні, представляє собою можливість непрямой дії цього явища за рахунок витіснення внутрішніх інвестицій. Приміром, якщо ТНК фінансує угоду по ЗіП через отримання позики у приймаючій країні, то в умовах дефіциту національних фінансових ресурсів це може викликати зростання відсоткових ставок, що позбавить деякі національні компанії можливості отримати кошти для інвестування. У той же час, за умови що угода про транскордонне ЗіП фінансується іноземним ринком капіталу, відбувається безпосереднє збільшення пропозиції фінансових ресурсів у країні. Таким чином, якщо місцеві компанії відчувають труднощі в отриманні фінансових ресурсів на національних фінансових ринках, такий приплив капіталу стимулюватиме внутрішні інвестиції. Проте, якщо приплив капіталу буде суттєвим у порівнянні з обсягом фінансового ринку приймаючої країни, він може викликати зростання валютного курсу, що зменшить конкурентоспроможність експортної продукції країни і зробить інвестування у галузі, орієнтовані на експорт, менш привабливим.

Ефективність діяльності поглинутої компанії. Для оцінки ефективності часто використовується один із двох основних методів: порівняння цін на акції компанії до і після підписання угоди про ЗіП; порівняння різноманітних показників ефективності діяльності компанії до і після угоди. Наявні дані дозволяють констатувати, що, з одного боку, велика кількість компаній не досягають поставлених угодою цілей, тобто відносна ефективність їх діяльності після ЗіП суттєво нижчою, ніж до ЗіП. З іншого боку, зростання кількості та обсягів транскордонних ЗіП у світі, на нашу думку, пояснюється тим, що, укладаючи угоди про ЗіП, сучасні компанії орієнтуються на довгострокову економічну вигоду від об'єднання, а не на отримання короткострокових результатів від ЗіП.

Трансфер і розробка технологій. Однією із переваг транскордонних ЗіП з погляду країни-реципієнта є можливість отримання нової технології виробничого характеру або ноу-хау в управлінні, маркетинговій діяльності тощо. Трансфер технологій у результаті ЗіП залежить від різних факторів, зокрема від вимог ринку, для якого призначена нова технологія.

За умови наявності якісної конкуруючої продукції або при експортній орієнтації поглинутої компанії впровадження вдосконалених технологій здійснює суттєвий позитивний вплив на таку компанію. Водночас, якщо продукція виробляється для задоволення потреб відносно закритого місцевого ринку, компанія-поглинач може не мати стимулів для передачі поглинутій компанії удосконалених технологій і буде отримувати прибуток, використовуючи технології, які вже впроваджені на підприємстві.

Аналогічна ситуація може виникнути, коли ЗіП має на меті отримання доступу до технологій приймаючої країни. У цьому випадку може відбуватися зворотний трансфер технологій, що дозволяє удосконалити виробничу базу інших підрозділів компанії-поглинача. Якщо ж рівень технологічних розробок компанії-мішені не відповідає світовим стандартам або функції підприємств, які об'єдналися у результаті ЗіП, у цій сфері дублюються, доцільним є імпорт технологій з інших іноземних підрозділів поглинаючої компанії і закриття місцевого відділу науково-дослідних робіт. Причиною припинення науково-дослідної діяльності також може стати переорієнтація підприємства на виробництво менш наукомісткої продукції.

Вплив на рівень зайнятості. На відміну від інвестицій у нові активи, які призводять до створення нових робочих місць, ЗіП, як правило, передбачають скорочення чисельності працівників для підвищення ефективності виробництва комбінованої компанії. Враховуючи негативні аспекти впливу транскордонних ЗіП на ринок праці, уряди приймаючих країн розробляють і використовують спеціальні заходи, спрямовані на зниження можливих негативних наслідків від продажу національних підприємств іноземним власникам. Приміром, вони налагоджують перенавчання й перекваліфікацію персоналу, створюють спеціальні фонди, а також висувають ряд вимог до покупця щодо збереження наявних робочих місць впродовж певного часу після ЗіП.

Вплив на конкуренцію на місцевому ринку. На противагу інвестиціям у створення зарубіжного підрозділу "з нуля", які приводять до зниження рівня концентрації і підвищення конкуренції на ринку країни-реципієнта, транскордонні ЗіП можуть викликати обмеження конкуренції як у країні місцезнаходження компанії-поглинача, так і в приймаючій країні. З іншого боку, коли іноземна компанія поглинає місцеві фірми, що перебувають на межі банкрутства, вона дає їм можливість продовжувати діяльність, чим запобігає скороченню числа виробників на місцевому ринку. Якщо ж на певному сегменті ринку має місце олігополістичне ціноутворення, то в результаті ЗіП може утворитися сильна компанія, яка буде протидіяти місцевій олігополії.

У країнах, де підприємницький сектор недостатньо розвинений і характеризується високим ступенем перехресного володіння акціями та міцними корпоративними зв'язками з урядовими й фінансовими інститутами, транскордонне

ЗіП може призвести до поліпшення структури ринку, оскільки операції на ньому стануть більш прозорими. Завдяки ЗіП можуть бути введені механізми для більш ефективного здійснення корпоративного управління та державного регулювання підприємницького сектору.

Отже, транскордонні ЗіП мають як позитивні, так і негативні наслідки для країн-реципієнтів. В окремих випадках вони здійснюють явно позитивний вплив, наприклад, коли ЗіП перешкоджають банкрутству потенційно прибуткових поглинутих компаній, що особливо актуально для країн, що розвиваються, де відбувається приватизація неефективних державних підприємств і відсутні внутрішні ресурси для їх придбання. Позитивними також можна вважати угоди, у результаті яких відбуваються вдосконалення виробничої бази поглинутої компанії, передача технологій іншим місцевим фірмам та підвищення професійного рівня працюючих. Загалом, характер впливу транскордонних ЗіП на економіку країн-реципієнтів залежить насамперед від стратегії управління іноземним власником придбаною компанією.

Висновки. Головною метою більшості транскордонних злиттів і поглинань є зростання капіталізованої вартості об'єднаної компанії. Серед основних мотивів виділяють такі, як отримання синергетичного ефекту, мотив монополії, підвищення якості керування, усунення неефективності, податкові мотиви, диверсифікованість виробництва, можливість використання надлишкових ресурсів, особисті мотиви менеджерів тощо.

Наслідками транскордонних злиттів і поглинань для країни-реципієнта є додаткове створення капіталу завдяки здійсненню суттєвих подальших ПІ в результаті ЗіП; вплив на пропозицію фінансових ресурсів; підвищення ефективності діяльності поглинутих компаній; впровадження нових технологій виробничого, управлінського або маркетингового характеру або експорт технологій; скорочення чисельності працівників для підвищення ефективності виробництва; обмеження конкуренції на ринку приймаючої країни. Характер впливу транскордонних ЗіП на економіку країн-реципієнтів залежить від того, наскільки стратегія управління іноземним власником придбаною компанією співпадатиме з інтересами приймаючої країни.

Використані джерела:

1. *Васильчук І. П.* Оцінка стану та перспектив ринку злиття / поглинання в Україні / І. П. Васильчук // Економіка. Фінанси. Право: Проблемні питання: коментарі та поради. Інформаційно-аналітичний бюлетень. – № 5. – К.: Вид-во АМУ, 2007. – С. 10-17.
2. *Владимирова І. Г.* Слияния и поглощения компаний / І. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 1. – С. 57-62.
3. *Гохан П. А.* Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / П. А. Гохан. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 488 с.
4. *Завьялова Е. В.* Международные слияния и поглощения: Опыт Запада / Е. В. Завьялова, Е. В. Этокова. – К.: Рант, 2002. – 344 с.
5. *Кириченко О. А.* Деякі аспекти злиття та поглинання компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки: економіка та управління національним господарством / О. А. Кириченко, Е. В. Ваганова // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал / Національна академія управління. – № 2 (92). – К.: Вид-во НАУ, 2009. – С. 45-56.

6. *Рогач О.* Транснаціональні корпорації / О. Рогач. – К. : Вид.-поліграф. Центр “Київський університет”, 2008. – 400 с.
7. *Сычев В.* Время сливаться / В. Сычев, А. Кокшаров // Эксперт. – 2004. – № 2. – С. 23-25.
8. *Bouwman Ch.* Market valuation and acquisition quality: Empirical evidence / Ch. Bouwman, K. Fuller, A. Nain // Review of Financial Studies. – 2009. – Vol. 22. – No. 2. – P. 633-679.
9. *Buffett W.* Berkshire Hathaway Annual Report / W. Buffett : [Електронний ресурс] / <http://www.berkshirehathaway.com>.
10. *Fluck Z.* Why do firms merge and then divest? A Theory of financial synergy / Z. Fluck, A. Lynch // Journal of Business. – 1999. – Vol. 72. – No. 3. – P. 319–346.
11. *Jovanovic B.* Bidder Discounts and Target Premia in Takeovers / B. Jovanovic, S. Braguinsky // NBER Working paper. – 2002. – 20 p.
12. *Liu T.* Takeover Bidding with Signaling Incentives / T. Liu // Review of Financial Studies. – 2011. – 16 p.
13. *Officer M.* Information Asymmetry and Acquirer Returns / M. Officer, A. Poulsen, M. Stegemoller // Working paper, University of Southern California. – 2005. – 30 p.
14. *Officer M.* The Price of Corporate Liquidity : Acquisition Discounts for Unlisted Targets / M. Officer // Journal of Financial Economics. – 2007. – Vol. 83. – P. 571-598.
15. *Rhodes-Kropf M.* Market valuation and merger waves / M. Rhodes-Kropf, S. Viswanathan // Journal of Finance. – 2004. – Vol. 59. – No. 6. – P. 2685–2718.
16. *Rhodes-Kropf M.* Valuation waves and merger activity: The empirical evidence / M. Rhodes-Kropf, D. T. Robinson, S. Viswanathan // Journal of Financial Economics. – 2005. – Vol. 77. – No. 3. – P. 561-603.
17. *Shleifer A.* Stock Market Driven Acquisitions / Andrei Shleifer and Robert Vishny // Journal of Financial Economics. – December 2003. – Vol. 70. – No. 3. – P. 295-311.
18. *Yan J.* Merger Waves : Theory and Evidence / J. Yan // Wharton School Working Paper. – 2006. – 56 p.

Балюк Т. В., Кравцова И. В. Проблемы трансграничных слияний и поглощений в современной мировой экономике

В статье рассматривается сущность понятия “слияния и поглощения” (CuП), исследуются особенности осуществления сделок по транснациональным CuП на современном этапе развития мировой экономики. Определяются их цели, мотивы, кратко- и долгосрочные последствия.

Ключевые слова: цели CuП, мотивы CuП, последствия CuП, транснациональные CuП.

Balyuk T. V., Kravtsova I. V. The problems of cross-border mergers and acquisitions in the modern world economy

The article investigates into the notion of mergers and acquisitions (M&A), explores specific features of transnational M&A at the current stage of world economic development, and determines their goals, motives, and short-term and long-term effects.

Key words: M&A purpose, M&A motives, effects of M&A, transnational M&A.