

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/magisterskaya-rabota/13390>

Тип работы: Магистерская работа

Предмет: Рыночная экономика

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 8

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ 14

1.1. Понятие и классификация отраслевых рынков 14

1.2. Функционирование отраслевого рынка 21

2. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКАХ 29

2.1. Виды и тенденции интеграции на отраслевых рынках 29

2.2. Экономическая эффективность интеграции на отраслевых рынках 45

3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКАХ В РФ 53

3.1. Содержание государственной отраслевой политики 53

3.2. Правовое регулирование отраслевых интеграционных процессов 65

4. АНАЛИЗ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РЫНКЕ СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «АТИС» 77

4.1. Общая характеристика ЗАО «АТИС» 77

4.2. Оценка рыночного положения ЗАО «АТИС» и направления развития деятельности организации 84

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 95

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 103

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Сегодняшняя проблема России заключается в неизбежности ее новой индустриализации, предполагающей обновление технологического, социально-экономического базиса экономики и изменение способов управления хозяйственным комплексом страны. При этом большое значение отводится задачам удовлетворения потребностей новых высокотехнологичных отраслей промышленности и обеспечении нужд традиционных обрабатывающих видов деятельности.

Развитие интеграционных процессов создаёт положительные эффекты для участвующих сторон.

Относительно проблемы развития экономической системы развивающихся стран особенно актуальны вопросы интеграции отраслевых рынков на межрегиональном уровне, в частности рынков производственных отраслей. Усиление межрегиональных связей способствует развитию отраслей,

улучшению инвестиционного климата на внутренних рынках, снижению транзакционных издержек. С позиции торговых отношений, интеграционные процессы создают связи, обеспечивающие стабильное функционирование межрегиональных отраслевых рынков, притоки капитала, удовлетворение рыночного спроса. Важное место вопрос межрегиональной интеграции занимает в развитии производственных и обрабатывающих отраслей, как правило, взаимодействующих друг с другом напрямую.

Перечисленные тенденции обосновывают актуальность проведения исследования, с целью оценки уровня интегрированности межрегионального рынка качественной и рядовой металлопродукции строительного сортамента. Критерием оценки интегрированности рынка металлургической продукции выступает выполнение закона единой цены, предполагающего установление единой цены за идентичный товар на территории различных сегментов пространственно-разделённого рынка при отсутствии препятствий передвижения товара между ними. На территории различных регионов цена на одну и ту же продукцию может отличаться по разным причинам, однако, в силу действия закона единой цены, межрегиональные ценовые отклонения в течение времени будут сокращаться.

Современный этап экономического развития непрерывно связан с процессами интеграции. Термин интеграция (лат. «integration») употреблялся в латинском языке и означал - восстановление, соединение. Исходя из коренных начал термина, экономическая интеграция в современном понимании может представлять собой преобразование экономических единиц и их «конкатенацию». В подобном аспекте, под «конкатенацией» мы будем понимать образование системы взаимосвязанных элементов, создающих в

совокупности цепочку последовательных операций и действий. Интеграция как таковая проявляется на нескольких структурных уровнях: макро-, мезо- и микроуровнях. В зависимости от подобной классификации формировались научные подходы и концепции как к понятию, так и содержательной стороне процесса интеграции.

Степень разработанности темы. Исследования макроуровня экономической интеграции характеризуются многообразием подходов и научных взглядов. Интерпретация термина в данном случае сводится к исследованию процессов глобального экономического масштаба, которые затрагивают как все мировое пространство, так и отдельные государства или национальные комплексы.

Идеи интеграции институциональных систем прослеживаются и у функционалистов (Д. Митрани, Э. Хаас, Ф. Шмиттер, Л. Линдберг и др.). Так, Д. Митрани и его сторонники рассматривают интеграцию с функционального подхода и приходят к выводу, что в конечном итоге необходим постепенный переход от государственного сотрудничества до функционального сообщества. Под функциональным сообществом они понимают устранение институциональных рамок во всех областях, включая и экономическую систему, по средствам организации специализированных негосударственных организаций. Реализацию основных идей функционалистов можно наблюдать сегодня на примере ВТО (Всемирная торговая организация). Интеграция стран участниц способствовала расширению границ экономических возможностей. Однако вхождение в сообщество осуществляется на индивидуальных условиях, что доказывает неравенство участников. Проблемы макроэкономической интеграции отражаются и в неокейнсианском подходе. Неокейнсианцы считали, что экономическая интеграция - это процесс, проявляющийся в виде сочетания экономического сближения при условии сохранения самостоятельности объектов. Подобные взгляды сформировали научный подход - дирижизм. Ведущими работами этого подхода стали труды П. Стритена, С. Э. Харриса, Я. Тинбергена. Таким образом, дирижисты, как и функционалисты, настаивали на создании совместных органов ведения экономической политики. Согласно изложенному, можно сделать вывод, что научный подход дирижистов привносит в теорию экономической интеграции аккультурацию экономических систем участников и консолидацию усилий по средствам централизованного управления. Применяя термин «аккультурация экономических систем» мы подразумеваем реализацию процессов взаимовлияния и приспособления экономических систем участников к меняющимся условиям. В связи с этим экономическую интеграцию, с позиции дирижистов, можно интерпретировать как процесс сближения обособленных участников, базирующийся на централизованном управлении, согласованности и адаптации схожих экономических систем в новых условиях.

Плюралистического подхода в исследовании экономической интеграции придерживается К. Дойч. В трудах К. Дойча, наряду с политическими изысканиями, прослеживается экономическая интеграция. В одной из моделей К. Дойч под интеграцией понимает комплекс мер по сближению и единству участников процесса интеграции с условием наличия единых целей и ценностей. Согласно этому можно предположить, что под едиными целями и ценностями можно подразумевать не только социальные и политические взгляды, но и экономическую систему, которая имеет те же принципы функциональности, что и другие интегрирующие объекты.

Принципы социально-экономического сближения наблюдаются в работах Г. Мюрдаля, который исследует феномен макроэкономической интеграции с позиции структурного подхода. Он и его единомышленники представляли экономическую интеграцию как структурный процесс трансформации экономических систем участников, в результате которого формируется единое экономическое пространство. Г. Мюрдаль выделяет в этом процессе взаимосвязь сопрягающихся экономических и социальных отношений, которые меняют траекторию в зависимости от модификации факторов влияния на интегрируемое сообщество.

Изучение экономической интеграции проводилось учеными русской экономической школы. Существенный вклад в развитие теорий интеграции внесли: Л. И. Абалкин, А. С. Акопян, Л. Арцишевский, О. Т. Богомолова, Е. Т. Гайдар, В. Р. Евстигнеев, С. А. Кулик, Н. Промский, С. Ситарян, А. Н. Спартак, Ю. В. Шишков, И. Ю. Юргенс и др. Их работы основаны на межстрановом взаимодействии и целесообразности создания интегрированных объединений в определенных экономических условиях.

Таким образом, представленные подходы к определению макроэкономической интеграции построены на основе концентрации участников с целью конкатенации экономического пространства. Каждый научный подход привносит в теорию экономической интеграции собственный компонент: государственное влияние или его отсутствие, негосударственные организации, наличие сходных черт экономических систем, функционирование корпораций. Однако, несмотря на их разнообразие сущность макроэкономической интеграции сводится к объединению и сотрудничеству участников на взаимовыгодных основаниях. Мезоуровень экономической интеграции характеризуется взаимодействием хозяйственных комплексов как

рамках одного государства, так и нескольких. Следует отметить, что если макроуровень экономической интеграции базируется на межстрановом взаимодействии, то мезоинтеграция приобретает отраслевой и региональный характер.

Исследования мезоэкономической интеграции свидетельствуют о пересечении научных подходов, определяющих сущность макроэкономической интеграции, так как в систему мезоэкономического уровня интеграции включается взаимодействие регионов нескольких государств.

Согласно вышеизложенному, отметим исследования А. Маршалла. Придерживаясь структурного подхода, он определяет региональную интеграцию как объединения экономик и их структурных элементов.

Раскрывая интеграцию в подобном ключе, он выделяет категорию «Промышленные районы». А. Маршалл настаивает на том, что промышленные районы могут создаваться на определенных территориях, концентрируя хозяйственные единицы с гибкой специализацией. Идею мезоэкономической интеграции в структурном аспекте поддерживает А. Маркусен. Руководствуясь идеями А. Маршалла, А. Маркусен предлагает рассматривать промышленный район как производственную площадку с характерной специализацией производственных ячеек. Исходя из суждений А. Маршалла и А. Маркусена, можно определить мезоэкономическую интеграцию как процесс организации промышленных районов на основе сетевых связей и четкой специализации хозяйственных объектов.

Практически аналогичная интерпретация мезоэкономической интеграции представляется в теории «Полюсов роста» (Ф. Перру, Ж. Будвиль, Х. Р. Лаусен, П. Потье). Авторы описывают интеграцию в виде регионального полюса, включающего эффективное и концентрированное размещение структурных элементов экономической системы. Следовательно, диагностика универсалии «экономическая интеграция» сужается по средствам выделения территориального компонента и экономических, хозяйственных единиц. Субъекты «Полюсов роста» контактируют на авантажной (взаимовыгодной) основе, тем самым стимулируя рост производства и развитие территории.

Микроуровень экономической интеграции характеризуется наличием взаимосвязей между предприятиями, имеющими единую цепочку производства и территориальную локализацию.

Таким образом, интеграция на уровне производств оценивается с точки зрения углубленного сотрудничества предприятий, которое может объединить субъекты хозяйствования в единый, многофункциональный экономический объект. Такая интеграция проявляется в виде совместного использования ресурсов, создания благоприятных условий функционирования участников, сглаживания ограничений при совместной деятельности, настраивания технологических связей и т.д. Локальное взаимодействие в пределах одного хозяйствующего субъекта выражается в организации полного технологического цикла, включающего все фазы производства.

Объектом исследования являются отраслевые рынки систем безопасности на микроуровне (субъект такого рынка – ЗАО «АТИС»).

Предмет исследования – интеграционные процессы на названных отраслевых рынках.

Цель исследования – анализ рыночного положения субъекта отраслевого рынка и направлений стратегии его развития (на примере ЗАО «АТИС»).

В соответствии с целью сформулированы исследовательские задачи:

1. Характеристика процесса функционирования отраслевых рынков.
2. Анализ содержания интеграционных процессов на отраслевых рынках.
3. Обзор институциональных основ интеграционных процессов на отраслевых рынках в РФ.
4. Анализ интеграционных процессов на рынке систем безопасности на примере ЗАО «АТИС».

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

1.1. Понятие и классификация отраслевых рынков

Отрасль – совокупность производителей близких продуктов (услуг) с использованием близких ресурсов и технологий. Появление отраслей – следствие общественного разделения труда. Общее разделение определило появление крупных сфер деятельности, а частное разделение – разделение этих сфер на самостоятельные отрасли.

Каждая отрасль представляет собой совокупность предприятий, объединенных экономическим назначением продукции, и характеризующихся общностью исходного сырья и материалов, состава оборудования, технологии производства, профессиональной квалификации персонала.

Для характеристики масштабов производства в отрасли используются те же показатели, что и для предприятия:

1. Объем реализации (продаж) товаров (продукции и услуг);
2. Численность занятых;
3. Суммарная стоимость активов;
4. Суммарная добавленная стоимость.

Объем производства зависит от потребности в данной продукции (платежеспособный спрос) и возможностей производства (мощностей).

Темпы развития отраслей характеризуются относительными показателями, рассчитанными на базе указанных абсолютных (темпы роста, темпы прироста или снижения, индексы).

Понятие «отраслевой рынок» объединяет два процесса: производства и обмена, общей целью которых является достижение оптимального уровня потребления. В этой связи понятие «отраслевой рынок», или «рынок отрасли», характеризуется как совокупность предприятий, производящих и распределяющих аналогичные товары или услуги, которые конкурируют на одном потребительском рынке. Считается, что отрасль охватывает производство, распределение и потребление определенных товаров/услуг. Это хозяйственная отрасль. Существует также понятие административной отрасли как совокупности предприятий, находящихся в ведении одного административного органа управления. В процессе анализа наибольший интерес представляет хозяйственная отрасль, сложности определения границ которой связаны с тем, что может быть как общее определение отрасли, так и определение через важные потребительские свойства или сегменты потребителей.

Детализация понятия «отраслевой рынок» возможна с использованием концепции базового рынка, согласно которой базовый рынок может быть определен по трем измерениям:

- 1) каковы потребности, функции или комбинации функций, которые можно удовлетворить (что?);
- 2) каковы различные группы потребителей, которых нужно удовлетворить (кого?);
- 3) каковы существующие технологии, способные выполнять эти функции (как?).

Функции или комбинации функций представляют собой потребности, которым должны удовлетворять товар или услуга.

Группы потребителей представляют собой характеристики потребителей, которые характерны для удовлетворения ими той или иной потребности.

Технология характеризует способ удовлетворения потребности. Исходя из этого, существует различие между следующими структурами. Рынок товара находится на пересечении группы потребителей и набора функций, основанных на конкретной технологии. Рынок охватывает совокупность технологий для выполнения одной функции и для одной группы потребителей. Отрасль промышленности определяется технологией, независимо от связанных с ней функций или групп потребителей.

Следовательно, на основе данной схемы можно говорить не о рынке, а о рынках отрасли как о совокупности рынков товаров, производимых с помощью определенной технологии. И действительно, в пределах одной отрасли могут производиться различные товары, реализуемые на своих рынках.

Для существования отрасли необходимо и желание фирм заниматься данной отраслью. Сильная конкуренция на национальном рынке жизненно необходима для фирм, как стимул к развитию и совершенствованию.

Без наличия родственных и поддерживающих отраслей данная отрасль имеет мало шансов на существование (например, импорт энергоносителей, зависимость от внешних факторов, зависимость роста издержек и падения конкурентоспособности).

Наличие в стране развитой сети родственных и поддерживающих отраслей позволяет данной отрасли занять ведущее положение на мировом рынке, если сами эти отрасли тоже конкурируют на мировом рынке.

На практике кроме параметров спроса к образованию отрасли может привести лишь один из элементов:

На начальных этапах развития преимущественную роль играло наличие ресурсов (близость к морю, источникам энергии, полезным ископаемым), сейчас - наличие высокообразованного населения.

Многие отрасли «вырастают» из родственных и поддерживающих отраслей. Эволюционное развитие отраслей приводит к образованию ряда новых, иногда, целых кластеров отраслей. Отрасли, производящие конечные продукты, порождают цепочки поддерживающих отраслей (вплоть до добывающей промышленности).

Если отрасль, производящая конечную продукцию, конкурентоспособна, то она способна вытянуть, остальные, более отстающие отрасли. Если отрасль теряет конкурентоспособность (в результате изменения спроса или технологического сдвига), процесс упадка идет быстро, и может быть разрушен целый кластер отраслей. Процесс упадка обеспечен, если стороны ромба не поддерживаются инвестициями и инновациями.

Для характеристики масштабов производства в отрасли используются те же показатели, что и для предприятия: объем реализации (продаж) товаров (продукции и услуг); численность занятых (работников); суммарная стоимость активов; суммарная добавленная стоимость.

Объем производства зависит от: потребности в данной продукции (платежеспособный спрос); возможностей производства (мощностей).

Темпы развития отраслей характеризуются относительными показателями, рассчитанными на базе указанных абсолютных (темпы роста, прироста или снижения, индексы).

В разных странах в разные исторические периоды число отраслей различается. Это зависит от многих факторов. Если использовать произвольное число отраслей, их различные названия, различную степень дробления, становится невозможно исследовать национальную экономику в разрезе отраслей без единого языка общения производителей, потребителей, правительства, поэтому необходимо установить правила группировки предприятий и организаций по отраслям, упорядочить число и название отраслей. Такую роль играет отраслевая классификация.

Список отраслей, расположенных в определенной системе называется отраслевой классификацией. С развитием отраслевой дифференциации классификация должна меняться. До недавнего времени действовал общероссийский классификатор отраслей народного хозяйства (ОКОНХ). Отраслевая классификация сохраняла преемственность с общесоюзным классификатором. Предприятия, согласно ему, относились к отраслям исходя либо из преимущественного назначения продукции, либо из основной технологии, либо из однородности перерабатываемого сырья.

Интеграция в мировое сообщество и новые потребности, формирование макроэкономических показателей в системе национальных счетов, потребовали создания классификаторов прибыли близких к международным.

Любой рынок - совокупность продавцов и покупателей данного товара. Он объединяется удовлетворяемой потребностью: одним - купить, другим - продать. Рынки объединяют товары, являющиеся близкими заменителями с точки зрения их покупателей.

Отраслевой подход исследует одну сторону рынка - предложение, где фирмы выступают в роли продавцов. Отрасли промышленности объединяют товары, являющиеся близкими заменителями в производстве (технологически), и, соответственно, объединяют их производителей. Рынок «шире» отрасли, так как включает продавцов, производителей, покупателей. На один рынок может выходить несколько отраслей. С другой стороны, отрасль «шире» рынка, так как может выходить на ряд рынков с одним или несколькими видами продукции, причем продукты могут быть достаточно далеки друг от друга.

Для анализа цен и выпуска определенного товара удобнее исследовать рынок, а для изучения возможностей входа на рынок и ухода с него удобнее исследовать отрасль. Потенциальный производитель-новичок, скорее всего, принадлежит к этой же отрасли (хотя, возможно, обслуживает другой рынок).

Данная отрасль останется пристанищем для фирм, покидающих данный рынок. Выйти из отрасли гораздо сложнее, чем рынок.

Необходимо рассмотреть несколько типов границ рынка:

продуктовые границы, отражающие способность товаров заменять друг друга в потреблении, временные границы, отражающие скорость, с которой товары могут заменить друг друга локальные границы, которые существуют только на определенном рынке.

Границы рынка зависят от каждого конкретного случая, основными критериями в данном случае выступают особенности товара и цели анализа рынка. Если речь идет о товарах длительного пользования, то временные границы рынка менее определены, чем для товаров повседневного потребления.

Потребительским товарам свойственно большее число наименований продукции, чем товарам производственно-технического назначения. Локальные границы рынка зависят от фактических продавцов на всем рынке и от возможности других продавцов проникнуть на рынок.

1.2. Функционирование отраслевого рынка

Структура рынка - это совокупность количественных и качественных показателей, к которым относятся:

число хозяйствующих субъектов и доли, занимаемые ими на данном товарном рынке; показатели рыночной концентрации; условия входа на рынок; открытость рынка для межрегиональной и международной торговли.

Кроме того, указанный закон определяет конкуренцию как состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности каждого из них воздействовать на общие условия обращения товаров на данном рынке и стимулируют производство тех товаров, которые требуются потребителю.

Закон запрещает действия хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение, которые имеют либо могут иметь своим результатом существенное ограничение конкуренции и (или) ущемление интересов других хозяйствующих субъектов или граждан.

Органам власти и управления запрещается принимать акты и (или) совершать действия, которые ограничивают самостоятельность хозяйствующих субъектов, создают дискриминирующие или благоприятствующие условия деятельности отдельных хозяйствующих субъектов, если такие акты или действия имеют либо могут иметь своим результатом существенное ограничение конкуренции.

Не допускается недобросовестная конкуренция.

Рынки делятся на две группы:

1. рынки однородных продуктов;
2. рынки неоднородных (дифференцированных) продуктов. Структура рынка определяется следующими факторами:

соотношения и характер взаимосвязи между субъектами рынка.

количество и размеры фирм,

степень сходства или отличия товаров разных фирм,

легкость входа и выхода с конкретного рынка,

доступность рыночной информации.

Модель лидера-ведомого Г. Штакельберга является развитием модели Курно: вводится ассиметричное поведение фирм, т.е. одна фирма ведет себя на рынке агрессивно, а другая - берет на себя пассивную роль ведомого.

Модель Ж. Бертрана основывается на предположении, что равновесие дуополистического рынка по ценам, объему производства и прибылям соответствует равновесию рынка совершенной конкуренции, т.е. две фирмы делят рынок на равные части и получают нулевые экономические прибыли.

Отдельно также сегодня выделяется дуополия как форма конкуренции, при которой однородный продукт производится на двух фирмах.

Модель дуополии А. Курно базируется на двух предположениях:

каждая фирма нацелена на максимизацию получаемой прибыли;

каждая фирма предполагает, что при изменении собственного объема выпуска другая фирма сохранит свой выпуск на существующем уровне.

В несимметричном случае, когда одна из фирм имеет более низкие предельные издержки (например, при использовании лучшей технологии производства), она может устанавливать цену ниже предельных издержек конкурента и получить весь рынок. Это явление получило название «предельного ценообразования».

Э. Чемберлин предложил использовать для классификации рынков два критерия:

взаимозаменяемость товаров, предлагаемых разными предприятиями (перекрестная эластичность спроса по цене);

взаимозависимость этих предприятий (коэффициент объемной или количественной перекрестной эластичности).

Чем выше коэффициент объемной или количественной перекрестной эластичности, тем более жесткая взаимозависимость предприятий.

Дж. Блейн добавил третий критерий - условие входа на рынок (E), которое определяется относительным превышением действительной цены товара и его конкурентной цены, равной средним общим затратам длительного периода.

Чем ближе E к нулю, тем привлекательнее рынок, и вероятнее вход на него. В случае монополии вход на рынок блокирован.

Квaziмонополиями считаются рынки, на которых при относительно низкой концентрации продавцов существует монополия власть.

Квazиконкурентные рынки - рынки, на которых может действовать крупная фирма, обладающая всеми

признаками доминирующей, но не являющаяся таковой по своему стратегическому поведению в силу особого характера рынка. Квазиконкурентный рынок обеспечивает эффективный выпуск в отрасли и отсутствие рыночной власти у какого-либо экономического агента, действующего на этом рынке. Из изложенного следует, что совершенная конкуренция хороша, но редко встречается в жизни, как и другие идеалы. Монополия наносит ущерб общественному благосостоянию, но без помощи государства возникает редко. Результат олигополистической конкуренции зависит от перекрестных предположений участников и поэтому трудно предсказуем.

Барьеры входа на рынок - это затраты, связанные с проникновением на рынок, настолько высокими, чтобы под угрозу была поставлена сама окупаемость инвестированных капиталов.

Примеры входных барьеров:

контроль над ограниченными видами экономических ресурсов, лучшими каналами сбыта, криминальное влияние на рынок, в т. ч. и раздел сфер влияния между криминальными структурами.

при получении авторских прав, выдаче государством патентов и лицензий

научно-технические достижения: «ноу-хау» оберегают монополию изобретателя на новшество

введение импортных пошлин ограничивает конкуренцию со стороны иностранных фирм и стимулирует монополизацию внутреннего рынка.

По мнению Дж. Бейна, входным барьером является все, что позволяет укоренившимся фирмам получать сверхприбыли без угрозы входа. Высота входных барьеров может быть оценена на основе сравнения объема прибыли укоренившихся фирм до входа и объема прибыли вошедших в отрасль фирм после входа. Таким образом, барьер существует, если входящие в отрасль фирмы не могут получить прибыль в таком же объеме, в каком ее получают укоренившиеся фирмы до входа.

В отрасли с более высокими входными барьерами прибыли выше, чем в отраслях с более низкими барьерами входа. Чтобы изучить влияние и высоту входных барьеров, можно сфокусироваться на более успешных потенциальных новичках, а не на усредненном варианте. Неявно существует предположение, что из всего множества новичков, которые войдут на рынок, самые эффективные и успешные сделают это первыми. Если обнаружилось, что такой новичок справляется хуже, чем действующая фирма, то говорят о существовании входных барьеров.

Классификация отраслей в зависимости от высоты барьеров входа по Бейну:

отрасли со свободным входом (издержки входа очень низки, полная мобильность ресурсов - рынок совершенной конкуренции);

отрасли с неэффективными барьерами (барьеры входа носят краткосрочный характер, в долгосрочном аспекте вход в отрасль осуществим - рынки монополистической конкуренции);

отрасли с эффективными барьерами (в долгосрочном периоде какая-то часть фирм войдет в отрасль, но вход затруднен и требует существенных дополнительных затрат - рынки олигополии или доминирующих фирм);

отрасли с заблокированным входом (делают вход невозможным, число фирм стабильно - рынок монополии).

По Ж. Стиглеру входные барьеры - это затраты производства, которые должна нести фирма, стремящаяся войти в отрасль, но не несут фирмы, уже находящиеся в отрасли. Барьеры выхода с рынка - это затраты на уход с рынка (консервацию производства, выплату компенсации увольняемому персоналу и т.д.)

превышают расходы, связанные с продолжением конкурентной борьбы: необходимость списания крупных инвестиций; нежелание утратить свой имидж; честолюбие менеджера; вмешательство правительства; профсоюзная оппозиция; протесты поставщиков и клиентов.

Стратегические барьеры - это барьеры, вызванные стратегическим поведением фирм, действующих на рынке. Такие барьеры возникают благодаря сознательной деятельности фирм на создание препятствий проникновению новых фирм в данную отрасль.

Стратегические барьеры входа также называют субъективными их появление вызвано сознательным поведением компаний, уже действующих на рынке (фирмы-старожилы), по недопущению на рынок новых компаний (фирмы-новички);

Нестратегические (объективные) барьеры входа, появление которых вызвано действием объективных факторов, независящих от поведения компаний, уже действующих на рынке.

Закрытый рынок - рынок с установившимися прочными коммерческими связями между продавцами и покупателями, проникновение на который новых лиц затруднено рядом барьеров.

В мировой практике для определения уровня входных и выходных барьеров применяются следующие статистические показатели:

норма входа новых фирм на рынке = количество фирм, вошедших на рынок / количество фирм,

действующих на конец года;

норма проникновения = объем выпуска новых фирм / общий объем выпуска продукции на рынке;

отношение размера фирм = размер новой фирмы / общий объем рынка (можно и по активам);

время достижения новой фирмы размера действующей (по численности или по активам);

норма выхода (так же, как и входа);

процент выживаемости (связан с временем достижения размера действующей фирмы).

Рыночная концентрация - плотность размещения рыночных структур и неравномерность возможностей агентов рынка относительно объемов предложения или спроса.

Выявляются следующие закономерности, определяющие поведение фирм на рынке:

чем меньшее количество фирм конкурирует на одном рынке, тем выше рыночная концентрация.

чем выше уровень концентрации, тем в большей степени фирмы зависят друг от друга и тем скорее они пойдут на сотрудничество.

чем выше уровень концентрации, тем менее конкурентным будет рынок.

Для выработки характеристик процесса управления отраслевым рынком, что наиболее актуально именно в условиях рыночной экономики, необходимо учитывать как характеристики отрасли, так и особенности рынка. Характеристики отрасли дают основное понимание используемых технологий, определяющих возможную норму прибыли в отрасли и качество производимого товара (услуги). В свою очередь, характеристики рынка дают представление о процессе взаимодействия производителей и потребителей, который определяется уровнем цен, объемами реализации товаров, уровнем конкуренции рынка.

Рассмотрение экономической системы общества как комплекса отраслей предполагает государственное регулирование двух типов:

1) отраслевое регулирование в статике (размещение производительных сил, формирование отраслевой структуры экономики, стратегия развития отраслей национальной экономики и долгосрочные механизмы стимулирования данного развития);

2) отраслевое регулирование в динамике (регулирование текущих параметров функционирования отрасли).

Рассмотрение управляемого объекта в статике предполагает анализ его структуры, изучение объекта в «состоянии покоя». Изучение объекта в динамике направлено на анализ процесса его функционирования, рассмотрение объекта «в состоянии движения».

Комбинация двух указанных видов государственного регулирования обеспечивает процесс устойчивого развития отрасли. Причем первый вид регулирования ориентирован преимущественно на развитие, так как он задает стратегические направления развития отраслей национальной экономики, а второй - на устойчивость этого развития как сохранение динамического равновесия внутренней и внешней среды системы «отраслевой рынок»

Функции состояния отрасли и рынка являются рекурсивными. Следовательно, отраслевые рынки являются рекурсивными по своей природе. И данная рекурсивность заключается не только во взаимодействии мышления участников и событий, но и во взаимодействии групп участников, их идей и событий, то есть во взаимодействии отрасли и рынка .

Разрабатывая структурную политику, государство регулирует в стратегической перспективе отраслевую структуру национальной экономики. Применяя технологии рыночного регулирования экономики (антимонопольную и стимулирующую конкуренцию), оно реализует оперативные мероприятия по стабилизации процессов функционирования рынков различных отраслей. В функциональном аспекте структура отраслевой политики государства затрагивает несколько проблем государственного регулирования экономического развития, в частности, антимонопольную политику, инвестиционную политику, научно-техническую политику и внешнеторговую политику

2.ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКАХ

2.1.Виды и тенденции интеграции на отраслевых рынках

На определенном этапе своего развития любая компания может столкнуться с необходимостью реорганизации бизнеса под влиянием внешних факторов. Так, в условиях современной экономики и усиления конкуренции перед компаниями встает необходимость поиска эффективных методов для развития, повышения конкурентоспособности, роста рентабельности и стоимости.

Вертикально интегрированной называется фирма, включающая более одной стадии производства конечной продукции.

Компания осуществляет вертикальную интеграцию назад, если она стремится получить контроль над компаниями, которые производят сырьё, необходимое при производстве товаров или услуг этой компании. Компания осуществляет вертикальную интеграцию вперёд, если она стремится получить контроль над компаниями, которые производят товар или услуги, которые находятся ближе к конечной точке реализации продукта или услуги потребителю (или даже последующему сервису или ремонту).

В рыночной экономике существуют следующие организационные формы ограничения конкуренции.

Неинтегрированная фирма - фирма, приобретающая сырьё и материалы для производства товара.

Долгосрочные контракты неинтегрированных фирм - вертикальные ограничения.

Преимущества вертикальной интеграции

1. снижение транзакционных издержек;
2. модель «двойной надбавки» или «двойной маржинализации» (независимые производитель и дистрибьютор, максимизируя прибыль независимо друг от друга, получают меньшую суммарную прибыль, нежели вертикально интегрированная компания);
3. снижение давление государственного регулирования, в том числе уменьшение объема налоговых отчислений (НДС), при ограничениях нормы прибыли;
4. диверсификация производства для снижения общего риска хозяйствования;
5. стремление снизить потери от монопольной власти (например, закупки в сельском хозяйстве).

Вертикальные ограничивающие контракты - это типы соглашений, прямо или косвенно вводящие ограничения по отношению к цене, объему продаж, расходам на рекламу дистрибьюторов.

Минимальный объем расходов на рекламу: обязан тратить на рекламу сумму не меньше чем указано;

Контракты типа франчайзинга: комбинация первоначального взноса (франшизы) и последующих выплат (роялти).

Недостатки вертикальной интеграции:

отказ от разделения труда и специализации может снизить эффективность производства и привести к росту издержек на единицу продукции

усложнение процесса правления с ростом издержек на управление

слияние и/или поглощение сопряжены со значительным объемом расходов (как явных, так и неявных) на совершение такого рода сделки.

Вертикальные ограничивающие контракты позволяют снизить оппортунизм контрагента (для этого вводится оплата типа франшизы/залога).

Горизонтальная интеграция - это объединение технологически однородных производств. Горизонтальная интеграция дает экономический эффект благодаря ведению общих НИОКР, созданию совместных сбытовых и ремонтных служб, объединению усилий по рекламе и т. д.

Достижение этих целей становится возможным посредством использования одного из самых распространенных механизмов расширения и укрупнения бизнеса - механизма слияний и поглощений. Основным критерием, оказывающим влияние на принятие решения о выборе между развитием путем органического роста и посредством сделок слияний и поглощений, которые предполагают приобретение уже существующего бизнеса, становится временной аспект. Явным преимуществом стратегии слияний и поглощений является скорость её осуществления, позволяя компаниям быстро получить портфель «экономико-географических активов», который стал одним из существенных факторов конкурентной мощи. Сделки слияний и поглощений дают возможность доступа к уже налаженным каналам рынка сбыта, уже разработанным технологиям и т.д.

Как известно, в зависимости от национальной принадлежности объединяемых компаний можно выделить два вида слияний и поглощений: национальные - объединение компаний, которые находятся в рамках одного государства, и трансграничные - слияния и поглощения компаний, находящихся в разных странах, приобретение компаний в других странах.

Мезоэкономическая интеграция прослеживается в трудах Л. Фон Мизеса, Ж. Рюэффа М. Портер. Эти исследователи представляют рыночную школу и делают упор на объединение рыночного пространства стран участниц. Авторы выделяют определенные районы стран участниц, при объединении которых образуется экономический регион. Создание, таким образом, экономического региона формируется на принципах свободной конкуренции.

М. Портер в своих работах придерживался ценностных ориентиров. Он полагал, что именно ценности

являются стимулом образования связей между всеми участниками рынка. Кроме того, он настаивал на пространственной локализации видов деятельности и конкатенации. На этой основе М. Портер предлагает модель «Бриллиант», которая включает факторы производства, контекст конкуренции, состояние спроса, родственные и поддерживающие отрасли. Таким образом, М. Портер представляет интеграцию в виде локализованных основных и поддерживающих предприятий, функционирующих на основе контрактации, в результате подобного взаимодействия имеющих конкурентные преимущества на рынке.

Инициативы свободной конкуренции также отражаются в научных взглядах рыночно-институциональной школы (М. Алль, Б. Ж. Вайлер, Г. Кремер, К. Мейер). Сторонники этого научного направления преподносят мезоэкономическую интеграцию как региональный интеграционный комплекс. Они выдвигают концепцию сочетания экономических законов свободной конкуренции и государственной координации экономической системы региона. Таким образом, сторонники рыночно-институциональной школы выделяют территориальные рамки комплекса, рыночные субъекты и администрирование части рыночных процессов с помощью органов власти.

В работе А. Вебера «Теория размещения промышленности» прослеживаются основные элементы мезоэкономической интеграции. Суть самой теории определяет наличие взаимосвязи хозяйственных субъектов и их территориальную зависимость. Ввиду этого он отмечает, что подобная расстановка хозяйственных объектов дает возможность укрупнения этих образований. Следовательно, А. Вебер выделяет субъекты взаимодействия, их возможную взаимосвязь и территориальную принадлежность, что говорит о характерных чертах мезоэкономической интеграции. Его последователем можно считать У. Изарда, который занимался изысканиями в области экономико-географического размещения промышленных комплексов. Он ставил во главу угла экономическое районирование, где генераторами экономического развития были специализированные комплексы. В своих трудах автор доказывал их эффективность и целесообразность.

В том же направлении работал Н. Н. Колосовский, принадлежавший к русской экономической школе. Он вводит в экономическую науку термин «производственно-территориального сочетания». Суть этого термина заключается в объединении активных компонентов экономико-географической среды определенной территории. Ввиду ассимиляции природно-климатических, материально-технических, коммуникационных и трудовых ресурсов формируется специализированный экономический регион. Таким образом, автор настаивает на районировании территорий, определении их специализации согласно имеющимся производственным ресурсам и организации межхозяйственных связей производственных объектов. Следовательно, Н. Н. Колосовский описывает интеграцию хозяйственных субъектов с точки зрения региональной специализации, что указывает на наличие процессов мезоэкономической интеграции. Существенный вклад в развитие современных концепций мезоэкономической интеграции вносит А. Г. Гранберг. Он указывает на то, что «межрегиональная интеграция строится на базе рыночной эффективности и, кроме того, должна учитывать задачи социальной политики и геостратегические интересы страны». Исследуя интеграционные процессы, автор выделяет экономический рост как фактор, способствующий ускорению процесса интеграции. Воздействие этого фактора отражается на потребительском и инвестиционном росте, что положительно влияет на восстановление межхозяйственных связей «Единого народного комплекса».

Изучение процессов экономической интеграции на мезоуровне проводил профессор Д. С. Львов. В своих работах Д. С. Львов говорит о инкорпорировании региональных экономических систем, где существенную роль играет полезность сотрудничества для всех участников процесса интеграции. Также исследования мезоэкономической интеграции на современном этапе проводили С. Н. Бочаров, О. Буторина, Г. Б. Клейнер, Р. М. Качалов, Д. С. Львов, Н. Б. Нагрудная, и др. Труды этих ученых ориентированы на производственные отношения, концентрацию и индустриализацию экономической системы, формы интеграции.

Таким образом, анализ интерпретации термина экономической интеграции на мезоуровне показал, что при исследовании этой категории применялись различные теории и концепции. Авторы акцентируют внимание на объединении структурных элементов, выделяют наличие сетевых связей, специализацию, концентрацию хозяйственных объектов и их экономически выгодное размещение на соответствующей территории, определяют важность свободной конкуренции и государственного управления.

Исследование генезиса интеграции предприятий отображаются в трудах Р. Коуза. В своей работе «Фирма, рынок и право» он указывает на комбинацию, которая возникает в результате объединения капиталов двух или более фирм. В результате этого процесса возникает одна более крупная фирма. Р. Коуз, размышляя о размерах фирмы, определяет, что фирма увеличивается до момента, «когда издержки на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с издержками на осуществление той же

транзакции через обмен на рынке». Следовательно, автор предполагает увеличение фирмы до определенных пределов, не исключая возможность их объединения, интеграции. Продолжая исследования Р Коуза, О. Уильямсон говорит о внутренней организации, которая может сгладить рыночные барьеры. В то же время О. Уильямсон настаивает на том, что интеграция может быть использована как стратегия подавления конкуренции/ Исходя из этого высказывания, можно полагать, что автор подразумевает под интеграцией процесс внутренней организации фирмы, способствующей дискредитации конкурентов. Согласно основным принципам теории транзакционных издержек, исследование интеграции получает свое продолжение в работах А. Алчина, Г. Демсеца, Й. Барцеля, С. Г. Гроссмана, О. Д. Харта. Их изыскания направлены на определение оптимальных размеров фирмы на основе издержек. Ввиду этого они утверждали, что чем больше размер фирмы, тем больше затрат на команду и производство. Однако авторы настаивают на том, что интеграция фирм приводит не только к увеличению издержек и выпуска продукции, но и коацервации власти в поглощающей фирме. Вводя термин «коацервации власти», мы понимаем процесс возникновения координирующего подразделения, базирующегося на объединении участников в более крупную экономическую единицу и формирующего единую политику развития. Обострение конкурентной борьбы между крупнейшими международными корпорациями вынуждает их расширять масштабы операций по приобретению одних компаний, установлению контроля над другими, реализации с отдельными партнерами совместных инвестиционных проектов. Существует большое многообразие мотивов слияний и поглощений, в зависимости от целей, которые преследует конкретная компания. В качестве основных причин слияний и поглощений как части стратегии роста компании можно выделить:

- выход на новые географические рынки;
- получение доступа к новейшим технологиям и инновационному потенциалу компании - цели;
- экономия за счет увеличения масштабов деятельности и получение синергетического эффекта;
- приумножение конкурентных преимуществ;
- увеличение доли рынка;
- диверсификация бизнеса путем внедрения новой продукции или услуг;
- повышение качества управления;
- покупка недооцененных активов;
- сокращение издержек.

Таким образом, увеличение присутствия компании на зарубежном рынке помимо увеличения производственных мощностей даёт возможность расширить рынок сбыта, усилить конкурентные преимущества путём вхождения в бизнес конкурента, приобретения активов, задействованных в производственном процессе в целях оптимизации производства.

Неотъемлемым признаком глобализации и либерализации мировых экономических отношений в настоящее время являются трансграничные слияния и поглощения, которые стали ведущей стратегией внешнего роста современных компаний, желающих утвердиться на зарубежных рынках.

Трансграничные слияния и поглощения позволяют российским компаниям приобрести в свою собственность последние технологии, с помощью которых они получают возможность углубления и детализации технологического цикла, выхода на качественно новый уровень развития и повышения конкурентоспособности своей продукции на международной арене.

Следует отметить, что сделки по трансграничным слияниям и поглощениям подразумевают единовременное существование двух разнонаправленных процессов движения потоков денежных средств - финансирования и инвестирования. При этом сбалансированность процессов финансирования и инвестирования, а также эффективность функционирования компаний зависит от их положения на товарном и финансовом рынках, что объясняется двойственной природой корпоративных форм хозяйствования.

Формирование капитала и финансовых ресурсов на мировом и российском рынках активно идет именно через рынок акций, через активизирующиеся в последнее время публичные размещения долевых ценных бумаг.

В зависимости от характера интеграции компаний целесообразно выделять следующие виды трансграничных слияний и поглощений:

- горизонтальные - объединение компаний одной отрасли, производящих одно и то же изделие или осуществляющих одни и те же виды производства;
- вертикальные - объединение компаний разных отраслей, связанных технологическим процессом производства, т.е. расширение компанией - покупателем своей деятельности либо на предыдущие

производственные стадии вплоть до источников сырья, либо на последующие - до конечного потребителя; конгломеративные - объединение компаний различных отраслей без наличия производственной общности, т.е. слияние такого типа - это слияние фирмы одной отрасли с фирмой другой отрасли, не являющейся ни поставщиком, ни потребителем, ни конкурентом.

Стоит отметить, что сделки M&A не всегда успешны. Если сделками неправильно управлять, они могут навредить инновационным стремлениям. В соответствии с классическим подходом к оценке эффективности слияний и поглощений, сделку считают успешной, если в результате её проведения увеличивается благосостояние акционеров.

Чтобы материально выигрывать через сделку M&A, ее участники должны уметь измерять стоимость компании и управлять ею. Правильная оценка стоимости компании имеет решающее значение для успеха любой сделки по слиянию или поглощению. Иначе компания-поглотитель может заплатить слишком большую цену за выбранную компанию-цель, или сама компания-цель примет цену, которая ниже ее рыночной стоимости. Необходимо помнить, что каждая компания уникальна и нет единого способа ее оценить. Во многих отношениях сделка M&A - искусство, а не наука.

Достоверная оценка компании требует правильного сочетания трёх основных подходов: доходного, рыночного и подхода по активам. Первый подход уместен, когда стоимость компании сильно зависит от дохода или денежного потока. Второй подход используется при наличии адекватного числа компаний, по многим параметрам сходных с рассматриваемой фирмой. Третий подход 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 сферах экономики могут и должны использовать опыт технологического сектора по слияниям и поглощениям, чтобы лучше удовлетворять инновационные потребности своих организаций. Большую роль в этом вопросе должно играть и государство, стимулируя компании разных отраслей к инновационному сотрудничеству через систему госзаказов, налоговых льгот и кредитов.

Компании получают возможность интеграции с иностранными игроками в целях экспансии на новые рынки и дальнейшего развития.

Однако, трансграничные слияния и поглощения могут не оправдать ожидания руководства компании относительно результатов. С одной стороны, они действительно могут привести к более эффективному перераспределению транснационального капитала, рациональному использованию ресурсов компаний, способствуя получению положительных финансовых результатов, утверждению позиций компании на зарубежном рынке, повышению её конкурентоспособности. Но с другой стороны, сделка может оказаться неудачной и привести к заметному снижению эффективности деятельности компании и её ослаблению перед конкурентами.

Тем не менее, в последнее время наблюдается активизация сделок слияний и поглощений в российской и мировой экономике, что свидетельствует о высоком интересе со стороны участников рынка к данной стратегии.

Трансграничные слияния и поглощения являются важной частью стратегий роста компаний, причем влияние данных процессов распространяется не только на них, но и на экономику страны. Они способствуют повышению эффективности как отдельных отраслей, так и экономики в целом за счет перетекания капитала к более эффективным и опытным собственникам, повышению конкурентоспособности национальной экономики, образованию крупных игроков на внешнем рынке, предоставляют возможность реализации приоритетных для всей экономики инвестиционных проектов, в том числе имеющих социальную важность.

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 (Mergers & Acquisitions, M&A), которые включают в себя большой спектр уникальных возможностей для оптимизации бизнеса. В сложившейся кризисной ситуации они являются законными инструментами вывода предприятия из состояния убыточности.

Слияния и поглощения представляют собой механизм перераспределения собственности от менее эффективных собственников к более эффективным или способ передачи управления компанией от менее эффективных менеджеров к более эффективным в целях повышения доходности и прибыльности

вложенного собственниками капитала.

Существуют разные трактовки слияний и поглощений. В зарубежной литературе слияния и поглощения обычно рассматриваются как подготовленная передача прав контроля и собственности над предприятием, происходящая в одной или нескольких корпорациях или как способы «объединения экономического потенциала различных компаний».

В целом поглощение можно рассматривать как процесс покупки одной компанией другой (других), при котором первая сохраняет свою экономическую и юридическую самостоятельность. Иными словами, $A+B=\ddot{A}$. Под слиянием понимается процесс объединения двух или более компаний, в результате чего образуется новое предприятие. То есть, $A+B=C$. Таким образом, целью любого рационального слияния или поглощения является «создание стратегического преимущества, заключающегося в затратах на компанию-цель цены меньшей, чем суммарные ресурсы, необходимые для построения такой же стратегической позиции, но внутренним развитием»³.

Необходимо подчеркнуть, что зарубежные исследователи трактуют слияние как объединение компаний с приблизительно одинаковыми экономическими параметрами. Таким образом, предполагается, что стороны выступают на равных началах и происходит дружественное слияние двух равных бизнесов, в результате чего появляется абсолютно новое структурное образование. Важно понимать, что такое слияние компаний - редкое явление на практике. Часто бывает, что компании-поглотители не хотят афишировать фактическое поглощение и делают вид, что произошло равноправное слияние.

В настоящее время в условиях глобализации происходит обострение конкурентной борьбы, и многие компании сталкиваются со значительными проблемами при попытках выйти на новые рынки, получить стратегически важные дефицитные ресурсы, повысить капитализацию бизнеса. Сделки M&A позволяют компании преодолеть трудности роста. Стоит подчеркнуть, что большую роль в сделках по слиянию и поглощению играет государство, которое должно переориентировать «спекулятивные мотивы по реформированию активов и смене собственников в стремление создавать новую стоимость на базе разработки и применения управленческих технологий нового поколения».

Целью данной статьи является поиск позитивной связи между слияниями и поглощениями компаний и последующими инновационными результатами, измеряемыми количеством и качеством патентов. Работа была написана с использованием методов анализа и синтеза теоретического материала, а также сравнения и формализации.

Синергетический эффект может носить и краткосрочный, и долгосрочный характер. При получении краткосрочной синергии преимущество отводится сокращению затрат и высвобождению ресурсов для дальнейшего инвестирования. Для получения долгосрочного синергетического эффекта на первый план ставятся раскрытие и реализация стратегии новых конкурентных преимуществ.

Исходя из критериев, составляющих прибыль фирмы, можно классифицировать синергетические эффекты следующим образом:

торговый синергизм, который проявляется в использовании совместных каналов распределения для разнородных товаров, общего бренда, реализации стратегии «связанных» продаж; операционный синергизм, заключающийся в более эффективном применении производственных мощностей и персонала; снижении удельных издержек и операционных расходов на единицу товара; инвестиционный синергизм, который может быть следствием совместного использования оборудования, общих запасов сырья, результатов НИОКР и «ноу-хау» при производстве различных продуктов; управленческий синергизм, проявляющийся в применении опыта и квалификации менеджеров поглощаемой компании для управления в, как правило, молодой и быстро растущей компании-цели, продающей уникальный продукт или услугу. Отсутствие управленческих знаний и опыта ограничивает способности небольшой компании конкурировать на широком рынке; налоговый синергизм, когда объединенное налоговое лицо может получить такие налоговые преимущества, которые самостоятельно не смогла бы получить ни одна из компаний.

На сегодняшний день достижение инвестиционного синергизма в результате совместного использования результатов НИОКР стало одним из ключевых стимулов для совершения сделок по поглощениям. Другие мотивы, например, торговый или операционный синергизм, играют роль только в 21% и 6% сделок соответственно. Стимул к инновациям особенно характерен для компаний, разрабатывающих различные технологии. В условиях конкурентной среды 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. Как показывает практика, малые компании занимаются внутренними инновациями чаще, чем крупные предприятия, которые могут получить

доступ к инновациям через поглощение успешных стартапов. В целом стартап можно определить как компанию, «созданную для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели». Т. е. это компания, опирающаяся в своей деятельности на новые инновационные идеи или только что появившиеся технологии. Потребность компаний в выходе на новые рынки, наращивании объемов производства и увеличении масштабов деятельности является основной причиной непрерывного роста деловой активности в сфере слияний и поглощений (M&A). Новым трендом на рынке слияний и поглощений становится то, что впервые за всю более чем столетнюю историю слияний и поглощений в них начинают участвовать развивающиеся страны. Либерализация экономик этих стран сделала возможным приобретение активов компаний развивающихся стран крупными транснациональными корпорациями (ТНК), рассматривающими подобные сделки как способ расширения рынка и быстрого увеличения прибыли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // СЗ РФ. 1996. № 1. Ст. 1.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
3. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» // СЗ РФ. 2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3434.
4. Абдувахидов А. И. Оценка эффективности операций по слияниям и поглощениям // «Молодой учёный» - 2015. - № 8 (88). - С. 449 - 452.
5. Беляева Д. А. Вступление России в ВТО и российский рынок слияний и поглощений: прогнозные тенденции // Ученые записки Санкт - Петербургского академического университета - 2013. - №3 (43). - С. 25 - 31.
6. Вердиев Д.О. Регулирование сделок слияний и поглощений: международный и российский опыт // Финансовый бизнес. 2015. № 5 (178). С. 54-60.
7. Восканян Р.О. Особенности формирования стратегии роста стоимости инновационной компании // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2014. № 9 (75). С. 37-44.
8. Восканян Р.О. Реализация стратегии роста стоимости инновационной компании посредством конгломератных сделок // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 1 (400). С. 54-60.
9. Гранберг, А. Г. Экономическое пространство России: трансформации на рубеже веков и альтернативы будущего // Общество и экономика. - 1999. - № 3-4. - С. 225-244.
10. Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.В. Экономика отраслевых рынков. М: КНОРУС, 2016. – 283 с.
11. Евстратов А.В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2016. № 3 (137). С. 32-37.
12. Егоров А.Ю. Инновационное направление развития как основа социально - экономического прогресса // Экономическая история мира: в 6 т. - Т. 6, кн. 2. Очерки экономической теории / кол. авт.; под общ. ред. М.В. Конотопова. - М.: КНОРУС, 2016. - С. 345-484.
13. Залибекова Д.З. Российский рынок слияний и поглощений: проблемы и пути становления // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2015. № 1 (96). С. 156-159.
14. Кандрашина, Е. А. Теория конкуренции М. Портера как методологическая основа управления конкурентоспособностью бизнеса // Вестник Самарского государственного университета. - 2009. - № 7(57). - С. 43-48.
15. Клейнер, Г. Б. Ресурсная теория системной организации экономики // Российский журнал менеджмента. - Т. 9. - 2011. - № 3. - С. 3-28.
16. Колбачев Е.Б. и др. Теория отраслевых рынков. Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 183 с.
17. Колосовский, Н. Н. Теория экономического районирования. - М.: Мысль, 1969. - 335 с.
18. Коуз, Р. Природа фирмы: истоки : пер. с англ. М. Я. Каждана. - М.: Дело, 2001. - 360 с.
19. Кунев С.В, Кунева Л.В., Мальченко В.Е.Н. Продвижение фармацевтической продукции: проблемы современных моделей и инструментов // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 538;
20. Наумов, В. Н. Процессный подход к измерению эффективности маркетинговых вертикально-интегрированных систем // Проблемы современной экономики. - 2008. - № 3 (27). -
21. Пителис, Х. Н. Транснациональная компания: трактовка с позиций ресурсной концепции // Российский журнал менеджмента. - Т. 5. - 2007. - № 4. - С. 21-40.
22. Полякова, Е. В. Интеграционный менеджмент инноваций: функциональный аспект // Интеллект. Инновации. Инвестиции. - 2013. - № 1. - С. 24-25.

23. Пястолов С.М. Эффективность национальной инновационной системы: инфраструктурный аспект//Транспортное дело в России. 2012. № 6, ч. 1 (103).
24. Редькина А.Ю. Практика коррекции сделок экономической концентрации в российском антимонопольном регулировании // Ars Administrandi. 2015. № 2. С. 85-104.
25. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков. - М: Проспект, 2016. - 441 с.
26. Ромашкина Р.К. Особенности оценки стоимости предприятия в целях реструктуризации // Сибирская финансовая школа - 2003. - № 1 (46). - С. 35 - 38.
27. Самошкина М.В. Особенности развития российского рынка слияний и поглощений // Вопросы региональной экономики - 2011. - №1(6). - С. 24 - 31.
28. Сегалова Е.А. Письмо о раскрытии информации в сделках слияний и поглощений // Юридический мир. 2015. № 10. С. 26-30.
29. Сергеева И.Г., Цыплухина Д.Г. Слияния и поглощения как инструмент управления промышленной корпорацией // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. - 2015. - №2. - С.208 - 214.
30. Файзуллин Р.А. Правовые аспекты гарантий возмещения потерь в сделках слияния и поглощения / // Вестник Финансового университета. 2015. № 5. С. 153-160.
31. Файзуллин Р.А. Правовые и договорные риски в сделках слияния и поглощения // Вестник Финансового университета. 2016. Т. 20. № 5. С. 141-148.
32. Халатян С.Г. Трансформация целей поставок в логистической системе дистрибуции фармацевтической продукции на примере ЮФО : дис. ... канд. экон. наук. Ростов-на-Дону, 2013.
33. Цымлянская О.А. Диалектика компаративистского подхода слияний и поглощений компаний // Философия права. 2016. № 5 (78). С. 112-118.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/magisterskaya-rabota/13390>