

ПРЕСС-РЕЛИЗ

ВНИМАНИЕ

Настоящий доклад не может цитироваться или кратко излагаться в прессе, по радио или телевидению до
22 час. 00 мин. по Гринвичу
3 октября 2000 года

TAD/INF/2855

3 октября 2000 года

ВЫЖИВАНИЕ НА ГЛОБАЛЬНОЙ АРЕНЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР БУМА ТРАНСГРАНИЧНЫХ СЛИЯНИЙ И ПРИОБРЕТЕНИЙ

В новом докладе ЮНКТАД утверждается, что в развитых и развивающихся странах все чаще возникают вопросы, по мере того как активность в сфере слияний побивает все рекорды

Как утверждается в документе [*Доклад о мировых инвестициях, 2000 год: трансграничные слияния и приобретения и процесс развития*] (*World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*)¹, опубликованном сегодня Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД),

¹ Доклад *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development* в продаже под No. E.00.P.D.20, ISBN 92-1-112490-5) можно приобрести по цене 49 долл. США или по льготной цене 19 долл. США для развивающихся стран и стран с переходной экономикой по адресу: в United Nations Publications, Sales Section, Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland, факс: +41 22 917 0027, электронная почта: unpubli@un.org, Интернет: <http://www.un.org/publications>; или по адресу: United Nations Publications, Two UN Plaza, Room DC2-853, Dept. PRES, New York, N.Y. 10017, USA; телефон: +1 212 963 83 02 или +1 800 253 96 46, факс: +1 212 963 34 89, электронная почта: publications@un.org. Выпуск версии доклада на CD-ROM ожидается к декабрю 2000 года.

глобализация порождает сильное давление на деловые круги и для многих фирм борьба за выживание и процветание в условиях глобального рынка стала первейшим стратегическим фактором, обуславливающим усиливающийся бум в сфере трансграничных слияний и приобретений (СиП).

Трансграничные СиП, особенно связанные с участием крупных фирм, с вовлечением колоссальных финансовых ресурсов и глубокой реорганизацией деятельности фирм, относятся к числу наиболее рельефных проявлений глобализации. При этом, как и в случае глобализации в целом, влияние СиП на процесс развития может быть двойственным и неравнозначным. В развитых и развивающихся странах высказывается обеспокоенность, особенно в связи с рыночным влиянием транснациональных корпораций (ТНК)² и потенциальными антиконкурентными последствиями СиП. Как отмечает Генеральный секретарь ЮНКТАД Рубенс Рикуперу: "Формирование глобального рынка купли-продажи фирм, вероятно, требует и глобального подхода к политике в области конкуренции – подхода, при котором в полной мере учитываются интересы и условия развивающихся стран".

В новом докладе анализируется влияние трансграничных СиП на структуру глобальной экономической деятельности и рассматриваются вопросы, вызывающие обеспокоенность у тех, кто формирует политику. "Как мы видим, многие развивающиеся страны все чаще задаются вопросами по мере того, как крупные транснациональные корпорации приобретают ключевые местные компании, – добавляет г-н Рикуперу. - Существуют опасения, что приобретения местных фирм иностранными компаниями могут привести к установлению иностранного контроля над целыми отраслями экономики и тем самым поставить под угрозу национальный суверенитет и развитие технологического потенциала. В отраслях, подобных СМИ и индустрии развлечений, например, такая обеспокоенность может быть связана с угрозами национальной культуре или самобытности. Однако важно отметить, что во многих развитых странах тревоги по поводу трансграничных СиП высказываются еще более энергично, в чем мы могли убедиться недавно, когда, например, компания "Водафон ЭйрТач" из Соединенного Королевства приобрела немецкую фирму "Маннесманн". Важно выработать политику, которая позволит свести к минимуму издержки и обеспечить максимум выгод от СиП".

² "Транснациональные корпорации" состоят из головных предприятий и их зарубежных филиалов: головное предприятие определяется как предприятие, которое контролирует активы другого предприятия или предприятий за пределами страны своего базирования, как правило, через владение частью капитала. Пороговым уровнем контроля над активами в данном контексте обычно считается 10-процентная доля участия в акционерном капитале.

В докладе приводятся обширные данные, характеризующие нынешний бум в области трансграничных СиП, и отмечается, в частности, что в минувшем году было осуществлено 109 международных СиП, при которых сумма каждой отдельной сделки превышала 1 млрд. долл. США (см. пресс-релиз TAD/INF/2856). В этом году ЮНКТАД ожидает еще более высокой цифры. Сегодня СиП представляют собой преобладающую форму прямых иностранных инвестиций (ПИИ)³ в развитых странах. Хотя в развивающихся странах главной разновидностью ПИИ по-прежнему являются инвестиции в новые проекты⁴, налицо в них и рост активности в области трансграничных СиП⁵.

Ключевые факторы, лежащие в основе СиП

Нынешняя волна беспрецедентной структурной реорганизации глобальной и региональной экономики через механизм трансграничных СиП является отражением динамичного взаимодействия между различными **базовыми факторами**, подталкивающими фирмы к осуществлению СиП, и **изменениями в глобальной экономической среде** в контексте достижения стратегических корпоративных целей, - утверждается в ДМИ-2000 (диаграмма 1). Эти базовые факторы включают в себя:

³ "Прямые иностранные инвестиции" определяются как инвестиции, связанные с управленческим контролем предприятия, базирующегося в одной стране, над предприятием, базирующимся в другой стране. ПИИ подразумевают долгосрочные отношения, отражающие устойчивый интерес инвестора к иностранному предприятию.

⁴ Фирма может попасть в принимающую страну, используя одну из двух основных форм ПИИ: ПИИ в новые проекты представляют собой новые инвестиции, осуществляемые посредством учреждения нового иностранного филиала, тогда как трансграничные СиП связаны с изменением контроля над активами и операциями присоединяемой или приобретаемой фирмы. При трансграничном слиянии происходит объединение активов и операций двух фирм с целью создания нового предприятия, контроль над которым осуществляется руководством одной из этих фирм или обеих компаний. При трансграничном приобретении контроль над активами и операциями переходит от одной компании к другой (иностранной) компании; при этом первая компания становится филиалом приобретающей компании. Обе фирмы могут находиться в частной или государственной собственности: приватизация с участием иностранного инвестора рассматривается в качестве разновидности трансграничных СиП.

⁵ В развивающихся странах доля трансграничных СиП в притоке ПИИ в 1999 году составляла (максимум) одну треть. Следует отметить, что эти две категории рядов данных не являются напрямую сопоставимыми.

- стремление найти новые рынки, усилить влияние на рынок и обеспечить доминирующие позиции на нем;
- доступ к фирменным активам;
- повышение эффективности за счет синергизма;
- увеличение масштабов операций;
- диверсификацию (распределение рисков);
- финансовые интересы; и
- личные (поведенческие) мотивы.

Ниже перечисляются принципиальные изменения в глобальной экономической среде, имеющие отношение к трансграничным СиП:

- технологические изменения (повышение издержек и рисков в сфере исследований и разработок, новая информационная технология и т.д.);
- изменения в политике и условиях регулирования (либерализация режимов торговли и ПИИ, региональная интеграция, дерегулирование и программы приватизации); и
- изменения на рынках капитала.

Диаграмма 1. Движущие силы трансграничных СиП

Различные базовые факторы, подталкивающие фирмы к осуществлению СиП, в сочетании с возможностями и давлением глобальной экономической среды побуждают фирмы к достижению их главной стратегической цели – к защите и укреплению своих конкурентных позиций на рынке.

СиП позволяет фирмам быстрее всего приобрести активы в различных странах. В *ДМИ-2000* утверждается: "СиП позволяют фирмам быстро приобрести портфель "экономико-географических активов", который превратился в один из ключевых источников конкурентной мощи в условиях глобализации экономики. Кроме того, в олигополистических отраслях такого рода сделки могут совершаться в ответ на реальные или ожидаемые действия конкурентов. Даже фирмы, которые не хотели бы поддаться этому единому заразительному порыву, могут посчитать себя вынужденными сделать это из-за боязни самим превратиться в объект поглощения". О решающей роли быстрых действий в современной деловой жизни свидетельствуют следующие высказывания

руководителей ведущих корпораций: "в новой экономике, в условиях которой мы живем, год насчитывает 50 дней" или "скорость - наш друг, время - наш враг". В этой связи выживание в условиях все более острой конкуренции является общим стратегическим мотивом для трансграничных СиП, особенно если учесть, что тех, кто не способен обеспечить рост и прибыли, ожидают санкции. Одна из таких санкций – попадание под чужой контроль; при другом варианте соперники проводят слияние и это ставит фирмы, не участвующие в этом процессе, в стратегически неблагоприятное положение.

Можно ли считать инвестиции в новые проекты лучше СиП?

В новом докладе ЮНКТАД ставится вопрос о том, в какой степени проникновение ПИИ через приобретение национальных фирм отличается, с точки зрения их влияния на процесс развития, от проникновения инвестиций через создание нового предприятия (инвестирование в новые проекты). Существует мнение о том, что СиП необязательно создают дополнительные производственные активы или новые рабочие места в стране. Главная причина беспокойства связана с представлением о том, что СиП, как правило, приводят прежде всего к смене собственника и к переходу контроля из рук национальных фирм к иностранным фирмам, в результате чего возрастает риск установления иностранного господства в определенных секторах экономики. Кроме того, СиП часто приводят к сокращению рабочих мест и могут использоваться для ослабления конкуренции и усиления рыночного влияния. Они могут также приводить к дроблению приобретенной фирмы и ликвидации ее отдельных частей. Такие опасения существуют во всех странах.

В *ДМИ-2000* высказывается мысль о том, что СиП, особенно **в момент их осуществления и в краткосрочной перспективе**, могут приносить в определенных отношениях (по сравнению с инвестициями в создание новых предприятий) менее весомые выгоды или иметь более значительные негативные последствия с точки зрения процесса развития принимающей страны. ЮНКТАД делает следующие выводы:

- Хотя оба способа ввоза ПИИ обеспечивают присутствие иностранного капитала в принимающей стране, финансовые средства, поступающие в рамках СиП, не всегда увеличивают общий фонд капитала страны, тогда как ПИИ в новые проекты увеличивают его. Таким образом, определенный объем ПИИ, осуществленных посредством СиП, может обеспечивать меньший прирост производительных инвестиций по сравнению с тем же объемом ПИИ в создание новых предприятий или вообще не обеспечивать его. Однако в тех случаях, когда единственной реальной альтернативой для местной фирмы является ее закрытие, трансграничное слияние или приобретение может сыграть роль "спасательного круга".

- ПИИ через каналы СиП, как правило, реже приводят к передаче новых или более совершенных технологий или знаний по сравнению с ПИИ в создание новых предприятий, по крайней мере на начальном этапе. СиП могут напрямую привести к сокращению или закрытию местных производств или функциональных направлений деятельности (например, исследований и разработок) или к их перебазированию в соответствии с корпоративной стратегией приобретающей фирмы.
- ПИИ через каналы СиП не создают новых рабочих мест при поступлении в страну. Они могут привести к увольнениям, хотя в случае фирмы, которая стала бы банкротом, если бы не была приобретена иностранной компанией, они могут сохранить занятость. В отличие от этого ПИИ в новые проекты непременно создают новые рабочие места при их поступлении в страну.
- ПИИ через каналы СиП могут усиливать концентрацию и создавать антиконкурентный эффект. Вместе с тем они могут помешать усилению концентрации в тех случаях, когда поглощения помогают сохранить местные фирмы, которые в противном случае могли бы разориться и исчезнуть. ПИИ в новые проекты, по определению, увеличивают число существующих фирм и не усиливают рыночную концентрацию при их ввозе в страну.

ЮНКТАД отмечает, что большинство недостатков ПИИ через каналы СиП, в противоположность ПИИ в новые проекты, связано с их последствиями для экономики в момент их ввоза или в ближайшее время после него. **В более долгосрочной перспективе**, когда учитываются как прямые, так и косвенные последствия, многие различия в экономическом воздействии этих двух способов ввоза капиталовложений сглаживаются или исчезают. Например, после трансграничных СиП иностранные фирмы-покупатели часто осуществляют последующие инвестиции; таким образом, со временем ПИИ через каналы СиП могут приводить к увеличению объема капиталовложений в производство точно так же, как и ПИИ в создание новых предприятий. Аналогичным образом, за трансграничными СиП может последовать передача новой или более совершенной технологии, особенно в тех случаях, когда приобретенные фирмы подвергаются реорганизации в целях повышения эффективности их деятельности. Различия между этими двумя способами ввоза инвестиций с точки зрения создания рабочих мест со временем, как правило, сглаживаются и в большей мере зависят от побудительных мотивов ввоза инвестиций, чем от способа их осуществления.

В итоге ЮНКТАД делает вывод о том, что спустя несколько лет различия в последствиях этих двух видов ПИИ для принимающей страны сглаживаются почти

полностью, за одним возможным исключением - их влиянием на структуру рынков и на конкуренцию.

ЮНКТАД отмечает также, что существуют и опасения более общего, стратегического характера, связанные с ослаблением национального предпринимательского сектора, с утратой контроля за направлениями экономического развития и за реализацией социальных, культурных и политических задач в результате деятельности ТНК. Главный вопрос в данном случае сводится к тому, какую роль должны играть иностранные фирмы в экономике независимо от способа их проникновения в страну, будь то посредством инвестирования в создание новых предприятий или через трансграничные СиП. В *ДМИ-2000* утверждается: "Каждой стране необходимо самой определять собственную позицию с учетом специфики условий и потребностей и в рамках собственных более широких задач в области развития. При этом ей следует также учитывать и взвешенно оценивать все связанные с этими решениями "плюсы" и "минусы", идет ли речь об эффективности, росте производства, распределении дохода, доступе к рынкам или о различных задачах неэкономического характера. При этом необходимо иметь в виду также, что некоторые из этих проблем возникают при *всех* ПИИ, хотя специфический характер СиП может их усугублять. Поиск "золотой середины" между экономическими задачами и более общими задачами, в частности неэкономического характера, требует принципиальных решений, принять которые могут только сами страны".

СиП в обычных и исключительных обстоятельствах

В *ДМИ-2000* делается вывод о том, что **в обычных обстоятельствах** ПИИ в новые проекты являются более полезными с точки зрения воздействия на процесс развития в принимающих странах, чем трансграничные СиП. В то же время в **исключительных обстоятельствах**, таких, как экономический кризис или крупные приватизационные мероприятия, трансграничные СиП могут сыграть полезную роль, которую не в состоянии выполнить ПИИ в новые проекты, по крайней мере, в нужные сроки.

Кроме того, необходимость проведения быстрой структурной реорганизации в условиях сильного конкурентного давления или перегруженности глобальных рынков может навести принимающие страны на мысль о том, что вариант ввоза ПИИ через трансграничные приобретения может быть полезным. Как говорится в докладе, преимущество СиП в подобных условиях заключается в том, что они полагают перестроить существующие мощности, которым в противном случае грозило бы сокращение или закрытие.

Ключевое значение политики в области конкуренции

В *ДМИ–2000* подчеркивается, что независимо от каких-либо обстоятельств с помощью рычагов политики можно скорректировать последствия трансграничных СиП. Политика может сыграть свою роль особенно в тех случаях, когда речь идет о рисках и негативных последствиях трансграничных СиП.

По мнению ЮНКТАД, наиболее важным аспектом политики является политика в области конкуренции. Главная причина здесь заключается в том, что СиП могут поставить под угрозу конкуренцию как в момент их осуществления, так и на последующих этапах. В связи с либерализацией режимов ПИИ во всем мире тем более важно не допустить того, чтобы на смену барьерам, регулирующим ПИИ, не пришла антиконкурентная практика фирм. Усилия, направленные на привлечение ПИИ, необходимо дополнять политикой коррекции антиконкурентных последствий СиП.

В докладе делается следующий вывод: "Политика в области конкуренции уже не может эффективно проводиться исключительно в рамках национальных мер. Сама природа трансграничных СиП – фактически появление глобального рынка купли-продажи фирм – придает данному явлению международный характер. Это означает, что органы, ведающие вопросами конкуренции, должны иметь в своем распоряжении и укреплять механизмы взаимного сотрудничества на двустороннем, региональном и многостороннем уровнях, с тем чтобы эффективно реагировать на СиП и антиконкурентную практику фирм, которая затрагивает их страны. Международные меры имеют исключительно важное значение в тех случаях, когда дело касается трансграничных СиП глобальных масштабов, особенно для небольших стран, у которых отсутствуют необходимые ресурсы для самостоятельной разработки и обеспечения реализации такой политики".

* * *

С настоящим пресс-релизом можно ознакомиться также в Интернете по адресу:
<http://www.unctad.org> в информационном справочном разделе

За дополнительной информацией просьба обращаться: **Karl P. Sauvant, Officer-in-Charge, Division on Investment, Technology and Enterprise Development, UNCTAD**, телефон: +41 22 907 5707, факс: +41 22 907 0194, или электронная почта: karl.sauvant@unctad.org; либо **Erica Meltzer, Press Officer**, телефон: +41 22 907 5365/5828, факс: +41 22 907 0043; или электронная почта: press@unctad.org