Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение городского

округа Королёв «Гимназия №9»

Индивидуальный проект

**Тема: «Сделки M&A: почему фирмы объединяются?»**

Тип проекта: исследовательский

 Автор: Пережогина Екатерина Евгеньевна,

учащаяся 11 класса

Руководитель: Алаева Екатерина Игоревна

Городской округ Королев

2024 год

СОДЕРЖАНИЕ

Введение…………………………………………………………………..……3

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ ……………………………………………………

1. Что такое M&A?……………………………………………………..4
2. Слияния и поглощения. В чем разница?…………………………...5
3. Цели M&A………………………………….………………………...6
4. Плюсы и минусы M&A ………………………….….……………....7
5. Виды сделок M&A ………………………………………………….8
6. Риски сделок M&A ……………………………………..…………12
7. Как проходит реорганизация юридического лица?……………...13
8. Рынок слияний и поглощений после ухода иностранных фирм..15

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ………………………………………………….

1. Мое предложение по слиянию фирм на российском рынке ……16
2. Прогноз выручки после слияния лидеров в сегменте дрогери….18
3. Выгода сделки компаний………………………………..………....19
4. Плюсы и минусы для покупателей после слияния «Магнит

Косметик» и «Улыбка Радуги» ……………………….......………….20

1. Исследование общественного мнения по вопросу M&A………..21
2. Заключение…………………………………………………………22
3. Список литературы……………………..………………………….23

# ВВЕДЕНИЕ

Проект “Сделки M&A: Почему фирмы объединяются?” представляет собой исследование причин и последствий слияний и поглощений (M&A), путем анализа совершенных сделок на российском рынке. В современном мире бизнеса слияния и поглощения стали важной частью глобальной экономики, и понимание основных движущих сил и результатов этих сделок является ключевым для успешного ведения бизнеса.

 **Цель работы:** внести собственное предложение по слиянию фирм на российском рынке и составить дальнейший прогноз их слияния **Задачи:**

* изучить основные понятия и классификацию сделок M&A
* проанализировать виды данных сделок на реальных примерах отечественного рынка
* проанализировать их влияния на фирмы, участвующие в объединении
* проанализировать выдвинутую мной идею слияния двух компаний с целью определения его эффективности и оценки потенциальных экономических и социальных выгод

**Объект** **исследования:** российские сделки M&A

**Методы** **исследования:** анализ источников информации, прогнозирование потенциального слияния фирм, проведение опроса

**Что такое M&A?**

M&A (Mergers & Acquisitions) – означает слияние и поглощение. Это два основных вида сделки. То есть вы можете купить/продать бизнес или его часть, а можете объединить компании. С точки зрения стратегического управления M&A позволяют предприятиям расти или оптимизировать часть бизнеса, изменять его характер и место на рынке.

0

100

200

300

400

500

600

700

2013

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

Количество совершенных сделок на

российском рынке

количество совершенных сделок, источник АК&

M

Данная динамика доказывает актуальность исследования рынка слияний и поглощений, поскольку в России прослеживается положительный тренд.

Под слиянием понимают процесс объединения двух или более компаний, которые образуют новое юридическое лицо — ему переходят все права и обязанности. При этом самостоятельная деятельность компаний может быть как прекращена, так и сохранена. При ликвидации самостоятельной деятельности все активы передаются в новое юридическое лицо

Поглощение в законе называется «присоединением общества» и отличается тем, что одна из компаний получает контроль над активами другой компании или нескольких. Компания, которая поглощает другие, также получает все их права и обязанности, а поглощенные акционерные общества ликвидируются.

**Слияния и поглощения. В чем разница?**

Слияние – это добровольное объединение двух или более компаний для создания новой экономической единицы. С юридической точки зрения, слияние требует, чтобы две компании объединились в новое юридическое лицо с новой структурой собственности и управления (якобы с участием членов каждой фирмы). Более распространенным отличием сделки является то, является ли покупка дружественной (слияние) или враждебной (поглощение). Слияния не требуют денежных средств для завершения, но ослабляют индивидуальную мощь каждой компании.

* Слияние форм. Все компании-участники прекращают самостоятельное существование и создают новое юридическое лицо, которое будет полноценным «наследником» прав, обязанностей и капитала.

Так произошло при слиянии биржевых групп ММВБ и РТС, в результате которого в 2011 году появилась Московская биржа.

* Слияние активов. Собственники приобретенных компаний передают все исключительные права контроля над своим бизнесом новому юридическому лицу, а сами компании продолжают работать как работали. Примером может послужить сервис «Кухня на районе», который в 2020 году купило совместное предприятие VK и Сбербанка, — после сделки компания продолжила работать под своим брендом.

Поглощение — сделка, совершаемая с целью установления 100% контроля основного общества над хозяйствующим обществом и осуществляемая путём приобретения более 30 % уставного капитала (акций, долей, и т. п.) поглощаемой компании с последующим присоединением поглощаемой компании к основному обществу.

Во время поглощения одна компания устанавливает полный контроль над другой. Это происходит при покупке не менее 30% уставного капитала поглощаемой компаний. Один из последних примеров подобной сделки — покупка в апреле 2022 года Интерросом 35% акций TCS Group (Тинькофф).

Поглощения бывают дружественными и недружественными. Дружественные происходят по согласию обеих сторон, недружественные — против воли поглощаемой компании. В последнем случае покупатель просто скупает на рынке акции поглощаемой организации. После недружественного поглощения она может быть разделена, ликвидирована или продана по частям.

# Цели M&A

Каждый предприниматель стремится к получению положительной прибыли, а в идеале - к ее максимизации. Поэтому ему необходимо постоянно анализировать положение своего предприятия, в том числе относительно других компаний в отрасли, так как, к примеру, стремительный рост фирмыконкурента может спровоцировать сильные убытки как в краткосрочном, так и, что еще более опасно, в долгосрочном периоде.

Если есть возможности расширить влияние на рынке, увеличить долю товарооборота/прибыли, повысить узнаваемость бренда, их нужно умело определять и грамотно использовать. Одной из довольно действенных мер по развитию предприятия является проведение сделки слияния или поглощения.

Чаще всего сделки M&A применяются с целью развития бизнеса: при грамотной организации слияния получается новое предприятие с объединенными активами. Еще одни важные цели сделок по слиянию и поглощению компаний — возможность улучшить финансовые показатели и снизить издержки и риски.

**Сделки M&A позволяют:**

 **1.** Дополнить активы сливающихся организаций. С помощью синергического эффекта увеличивается прибыль организаций. Увеличение активов может быть стратегией для компаний, чтобы усилить свою позицию на рынке, расширить свою продуктовую линейку или выйти на новые рынки. **2.** Снизить затраты, обеспечив, таким образом, экономию средств.

Участники сделки могут объединить производственные, интеллектуальные и финансовые мощности и тем самым значительно сократить издержки на производство, а значит — увеличить прибыль. Крупные игроки имеют большие логистические преимущества. Кроме того, они могут продавливать свои условия поставщикам за право поставить товар на полку, а менее крупные лишены такой возможности.

 **3.** Обойти конкурентов. Слияния и поглощения позволяют компаниям расширить свое присутствие на рынке, укрепить свои позиции, приобретая конкурентов или объединяясь с другими компаниями для увеличения своей рыночной доли

# Плюсы и минусы M&A

Объединение организаций позволяет снизить себестоимость продукции, при этом увеличив спрос и прибыль. Такой процесс имеет высокую эффективность особенно в отношении фирм, которые самостоятельно не получают нужный доход.

**M&A имеют рядом преимуществ для компаний:**

* компания может избавиться от конкурента, купив его;
* интеграция технологий, ресурсов и специалистов. Это способствует развитию и укреплению бизнеса;
* расширение перечня услуг;
* рост клиентской базы;
* после объединения компании могут реализовывать продукцию через общие каналы продаж;
* увеличение капитализации объединенной компании;
* расширение географии деятельности

Эффективность сделки зависит от рентабельности обеих фирм. Если их продукция не пользовалась спросом, имела низкие показатели продаж, то говорить о резком увеличении прибыли нельзя. Поэтому слияние фирм актуально только при условии, что одна из организаций имеет стабильно высокий доход или обе имеют небольшой, но стабильный доход, на который оказывает влияние конкуренция.

**Обратная сторона сделок M&A:**

* у двух компаний могут быть разные стратегии, идеологии, что может влиять на эффективность каждой из компаний;
* высокие затраты на совершение этих сделок, так как требуются значительные инвестиции;
* потеря автономии, ведь при слиянии или поглощении две компании могут потерять свою автономию и независимость;
* если одна компания поглощает другую, это может привести к снижению конкуренции на рынке

# Виды сделок M&A

**Горизонтальные**

В этом случае сливающиеся предприятия работают в одной отрасли и имеют одинаковую специализацию. Часто горизонтальное слияние рассматривается как шаг к монополизации, поскольку объединившиеся фирмы перестают быть конкурентами. К этому же типу M&A сделок относят слияние предприятий, разрабатывающих одинаковый рыночный продукт. Целью такого объединения, как правило, служит повышение конкурентоспособности в конкретной области коммерческой деятельности.

**Примеры:**

* Эльдорадо и М. Видео

Группа «М.Видео-Эльдорадо» может объединили сеть магазинов под брендом «Эльдорадо + М.Видео», чтобы повысить их экономическую эффективность. Слияние брендов позволило привлечь новых покупателей, а посещаемость увеличилась на 10–15%. Компания слила программы лояльности, а также в магазинах появился общий сток техники. (Раньше две сети отвечали за разные сегменты: «Эльдорадо» больше акцентировала внимание на бюджетной технике, а «М.Видео» — на высоком ценовом сегменте. Но поскольку многие бренды ушли из России, разница между сегментами сгладилась)

* Магнит и Дикси

Сеть розничной торговли «Магнит» совершила сделку по покупке DIXY Holding Limited, которой принадлежат сеть продуктовых магазинов «Дикси» и суперсторы «Мегамарт», что привело к увеличению его географии присутствия и усилило позиции на рынке. Приобретение розничного бизнеса «Дикси», пятой крупнейшей розничной сети в России, значительно повысило конкурентоспособность «Магнита» в российском секторе продуктового ритейла и увеличило выручку 30%. По суммарной выручке новая компания — «Магнит» плюс «Дикси» — почти догоняет X5 Retail Group. Увеличение закупочной силы объединенных компаний привело к снижению цен на некоторые товары для покупателей, а также была распространена программа лояльности «Магнит» для пенсионеров на «Дикси».

**Вертикальные**

Вертикальное слияние заключается в объединении компаний из одного сектора, но с разным родом деятельности в зависимости от места в производственной цепочке. В основе любого вертикального слияния лежит желание контролировать большую часть производственных процессов отрасли для уменьшения рыночных рисков и издержек производства. В данном случае компания может приобрести другую фирму, находящуюся выше или ниже в технологической цепочке.

Здесь возможны два варианта: первый — компания-покупатель расширяет свой бизнес на стадию вверх (слияние с поставщиком сырья); второй — бизнес расширяется на стадию вниз (слияние с конечным потребителем). В первом случае цель — получение доступа к относительно дешевым источникам сырья, во втором — обеспечение рынка сбыта для своей продукции.

**Примеры:**

 • Покупка нефтегазовыми компаниями сети АЗС. Например, покупка ЛУКОЙЛом сети АЗС ЕКА и Shell.

 Приобретение высококачественного бизнеса компании Shell в России полностью соответствует стратегии «Лукойла» по развитию приоритетных каналов сбыта, включая розничную сеть, а также развитию бизнеса смазочных материалов. Осуществив эту сделку, «Лукойл» купил не только сами заправки, но и клиентов премиального сегмента, готовых переплачивать за известный бренд. «Лукойл» также стал собственником компании ЕКА, одной из крупнейших сетей независимых АЗС и автомоек на территории Москвы и Московской области. • Покупка автомобильных заводов металлургическими компаниями. Например, покупка «Северсталью» завода по производству автомобильных бензиновых и дизельных двигателей

Северсталь купила ЗМЗ (Заволжский моторный завод) с целью расширения своего бизнеса в области производства двигателей и получения доступа к одному из крупнейших рынков сбыта. Это позволило Северстали увеличить свою долю на рынке и повысить конкурентоспособность. Кроме того, покупка ЗМЗ позволила компании диверсифицировать свой бизнес и расширить ассортимент выпускаемой продукции.

**Конгломератные**

Конгломератные слияния - это процесс объединения двух или более компаний, работающих в совершенно разных отраслях или сферах деятельности. Целью такого слияния является расширение бизнеса, увеличение доли рынка, получение доступа к новым технологиям или ресурсам, а также снижение конкуренции.

**Примеры:**

* Приобретения Газпрома

Покупка машиностроительной компании РЭП холдинг и доли оператора сотовой связи МегаФон. Кроме того, Газпром также приобрел несколько банков, включая “Газпромбанк”, и участвует в различных отраслях, таких как нефтехимия, энергетика и строительство. Также была приобретена компания

«Пермские моторы», которая специализируется на производстве авиадвигателей для гражданской авиации, промышленных газотурбинных установок и транспортировке газа.

**Риски сделок M&A**

Помимо очевидных преимуществ, в сделках M&A присутствуют риски при совершении сделок слияния:

1. Недостаток информации о компании-цели: перед началом сделки важно собрать как можно больше информации о целевой компании, ее финансах, бизнес-модели, конкурентах и т. д. Недостаток или некорректная информация может привести к неправильным решениям и снижению стоимости сделки.

2.Политические и регуляторные риски: сделки M&A могут быть подвержены политическим и регуляторным рискам, связанным с изменениями в законодательстве, правительственными разрешениями и взаимодействием с регулирующими органами.

3.Операционные риски: интеграция двух компаний может привести к операционным сложностям, таким как проблемы с совместимостью систем, персоналом, культурой, управлением и т. д., что может негативно повлиять на общую эффективность сделки. Если компаниями управляли разные по психотипам люди, подбирали аналогичные команды, то соединить их будет сложно. Они думают по-разному.

После совершения сделки M&A могут возникнуть финансовые риски, то есть риски ухудшения финансового положения объединенной компании. К этому виду риска можно отнести увеличение совокупного объема налоговых платежей, рост стоимости привлечения заемных средств, снижение прибыли, риск выкупа акционерами принадлежащих им ценных бумаг и др.

Также высока вероятность появления инфраструктурных рисков, которая может проявляться в уменьшении эффективности сделки как результат ошибок в проведении интеграции: уменьшение производительности труда, потеря персонала, сопротивление трудового коллектива происходящим изменениям, ухудшение корпоративной культуры.

Также следует учитывать риски, связанные с внешней средой. Данный вид риска связан с неблагоприятными изменениями во внешней политике и в законодательстве, ведущими к ухудшению эффективности сделки: изменение налоговых ставок, таможенных пошлин, антимонопольного регулирования.

**Как проходит реорганизация юридического лица?**

Независимо от формы реорганизации (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование) вам необходимо пройти следующую процедуру.

* 1. Выбор формы

В течение 3 рабочих дней после даты принятия решения о реорганизации нужно в письменной форме уведомить регистрирующий орган о начале процедуры реорганизации с приложением решения о реорганизации.

* 1. Формирование пакета документов

После того как сведения о реорганизации опубликованы дважды, нужно собрать соответствующие документы и представить их в регистрирующий орган.

Документы, связанные с завершением реорганизации, могут быть представлены в регистрирующий орган после 30 дней с даты второго опубликования сообщения о реорганизации юридических лиц в журнале «Вестник государственной регистрации», а также истечения трёх месяцев после внесения в Единый государственный реестр юридических лиц записи о начале процедуры реорганизации.

* 1. Налоговая инспекция

При присоединении документы подаются в налоговую инспекцию по месту нахождения организации, к которой происходит присоединение.

* 1. Получение документов

На 6-й рабочий день заявитель лично или через представителя по нотариально удостоверенной доверенности может получить документы о государственной регистрации.

**Выбор формы**

В течение 3 рабочих дней после даты принятия решения о реорганизации нужно в письменной форме уведомить регистрирующий орган о начале процедуры реорганизации с приложением решения о реорганизации.

Если в реорганизации участвуют более двух компаний, то к уведомлению прилагается решение о реорганизации каждой из них. Уведомление в этом случае направляется юридическим лицом, которое приняло решение последним, либо лицом, указанным в решении о реорганизации.

Заявителями при внесении сведений о начале реорганизации могут выступать:

* руководитель постоянно действующего исполнительного органа реорганизуемого юридического лица или иное лицо, имеющее право без доверенности действовать от имени этого юридического лица. В случае реорганизации двух и более юридических лиц - руководитель постоянно действующего исполнительного органа юридического лица, последним принявшего решение о реорганизации либо определенного решением о реорганизации, или иное лицо, имеющее право без доверенности действовать от имени этих юридических лиц;
* иное лицо, действующее на основании полномочия, предусмотренного федеральным законом, или актом специально уполномоченного на то государственного органа, или актом органа местного самоуправления.

Единый государственный реестр юридических лиц записи о начале процедуры реорганизации необходимо подготовить и представить в регистрирующий орган следующие документы:

* заявление о государственной регистрации в связи с завершением реорганизации юридического лица (юридических лиц)
* учредительный документ. Представляется в одном подлинном экземпляре, за исключением случая, если юридическое лицо будет действовать на основании типового устава (преобразование, разделение, выделение, слияние);
* договор о присоединении (присоединение)/ договор о слиянии (слияние);
* передаточный акт (разделение, выделение);
* квитанция об уплате госпошлины в размере 4000 руб.
* документ, подтверждающий представление сведений в территориальный орган Пенсионного фонда

# Рынок слияний и поглощений после ухода иностранных фирм

В первой половине 2022 года российский рынок слияний и поглощений (M&A) составил $18,1 млрд, превысив показатель аналогичного периода прошлого года на 5,6%. Общее число сделок сократилось на 26,2%, до 217 штук, но средний размер сделки (за вычетом крупнейших) увеличился в 1,7 раза, до $64,2 млн.

С начала весны прошлого года из-за введения масштабных санкций иностранные компании из так называемых недружественных стран начали заявлять о планах по уходу с российского рынка. Однако российские власти предприняли ряд шагов для защиты отечественной экономики. Прежде всего речь идет об указах президента РФ Владимира Путина, которые были приняты в марте 2022 г. и устанавливали запреты на сделки с иностранцами из недружественных государств и ряд ограничений с валютой и счетами.

Главным драйвером российского рынка M&A стали санкции, подтолкнувшие в 2022 году 109 иностранных компаний продать свой бизнес в России. Сдерживали развитие рынка кризисные явления в экономике, наблюдаемые после введения санкций, рост инфляции и процентных ставок, сокращение притока иностранных инвестиций.

Ведущим трендом на рынке стал массовый уход иностранных инвесторов, которые вели бизнес на территории РФ, прежде всего из США, Финляндии, Чехии, Германии. В 2022 г. зафиксировано 109 сделок из 517 (20,9% от общего числа), в которых покупателями российских активов иностранцев выступали резиденты РФ. Именно поток покидающих страну компаний, пытающихся решить вопрос с тем, как пристроить свои предприятия, породил мнение о буме в сфере M&A.

**Мое предложение по слиянию фирм на российском рынке**

На основе изученного материала я бы хотела предложить рассмотреть возможность потенциального объединения нескольких российских фирм.

Рынок товаров для персонального ухода и ухода за домом (парфюмерии, косметики, бытовой химии и др.) демонстрирует стабильный рост, что обусловлено увеличением потребительского спроса на качественные и удобные товары. Однако, для достижения максимальной эффективности и расширения присутствия на рынке, некоторые компании могут рассмотреть возможность слияния.

В ходе своего проекта я решила рассмотреть двух крупнейших представителей рынка дрогери. Дрогери — это магазины недорогих непродовольственных товаров повседневного спроса. Торговые точки формата дрогери — небольшие и расположены обычно в оживлённых и спальных районах или торговых центрах, это «магазин у дома». В них можно найти декоративную и уходовую косметику, товары персонального ухода и гигиены, товары для ухода за домом.

Для того, чтобы лучше понять рынок косметики и дрогери, я решила проанализировать слияния и поглощения, которые произошли в этой сфере за последнее время.

Слияния и поглощения в сфере косметики и дрогерии в России происходят достаточно часто. Это связано с тем, что данный рынок является высококонкурентным и быстрорастущим.

Одним из последних примеров слияния в данной отрасли является объединение компаний “Л’Этуаль” и “Подружка”. Это позволило компаниям увеличить свою рыночную долю и расширить ассортимент продукции.

Также стоит отметить, что слияния и поглощения часто происходят между российскими и международными компаниями. Например, в 2021 году французская компания “L’Oreal” приобрела контрольный пакет акций российской компании " Faberlic".

В данном проекте я хочу предложить слияния двух лидеров российского рынка дрогери – «Магнит Косметик» и «Улыбка Радуги».

“**Магнит** **Косметик**” - это сеть магазинов бытовой химии и косметики, которая принадлежит компании “Тандер”. Магазины “Магнит Косметик” расположены в разных регионах России и предлагают широкий ассортимент товаров для дома, бытовой химии, косметики и парфюмерии. Цены в магазинах “Магнит Косметик” могут варьироваться в зависимости от региона и наличия акций и скидок.

«**Улыбка** **Радуги**» - это сеть магазинов косметики и бытовой химии, которая также предлагает товары для ухода за собой и домом. Магазины “Улыбка Радуги” расположены в основном в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, но также есть магазины в других регионах России. Ассортимент товаров в “Улыбка Радуги” может быть несколько меньше, чем в “Магнит Косметик”, но цены могут быть ниже из-за меньшей популярности бренда.

* Магнит Косметик 7623 магазинов на 30 сентября 2023
* Улыбка радуги 1460 магазинов



 «Магнит Косметик» является успешным и перспективным форматом, стабильно показывающим высокие результаты. Компания продолжает совершенствовать формат, добавляя новые сервисы и интересный ассортимент, в том числе собственные торговые марки. «Магнит» не выделяет приоритетные регионы для дрогери: розничная сеть ориентирована на грамотные открытия объектов в разных локациях, правильное сочетание форматов в субъектах для достижения синергии между торговыми точками.

На данный момент “Улыбка радуги” проигрывает “Магнит Косметик” по нескольким причинам:

* “Магнит Косметик” имеет более широкую сеть магазинов, чем “Улыбка радуги”
* “Магнит Косметик” предлагает более широкий ассортимент товаров, включая продукты питания и бытовые товары.
* “Улыбка радуги” не имеет такого же уровня маркетинга и рекламы, как

“Магнит Косметик”

# Прогноз выручки после слияния лидеров в сегменте «Дрогери»

Для того, чтобы рассчитать на сколько процентов вырастет выручка после слияния, нужно выполнить следующие шаги:

1. Вычислить общую выручку обеих компаний до слияния:

Выручка общая = Выручка компании A + Выручка компания B

* + - Выручка Улыбка Радуги за 2022 192.5 млрд руб.
		- Выручка Магнит Косметик за 2022 27.7 млрд руб.



1. Рассчитать выручку внутреннего оборота:

Внутренний оборот = (Выручка компания A × Доля компании B) + (Выручка компания B × Доля компания A)

По оценке аналитической компании Infoline, в 2022 г. «Магнит Косметик» лидировал на рынке косметики и дрогери с долей в 21%, в то время как

«Улыбке Радуги» принадлежало 5,57% рынка



1. Определить выручку после слияния:

Выручка после слияния = Выручка общая + Внутренний оборот



1. Найти процент роста выручки после слияния через пропорцию:

220.2 – 100%

236.6 – х%



Таким образом, по приблизительным подсчетам рост выручки после слияния «Магнит косметик» и «Улыбка радуги» может увеличится на 7.4 %.

Данные расчеты сделаны по упрощенной формуле, которая предполагает, что увеличение выручки происходит только за счет синергии между компаниями. В реальной практике это может быть не совсем так, и на увеличение выручки могут влиять другие факторы, такие как рыночные условия, стратегия компании и т. д.

# Выгода сделки для компаний

Слияние “Магнит Косметик” и “Улыбка Радуги” может принести следующие преимущества для компаний:

* Увеличение доли рынка: Покупка "Улыбки радуги" позволит "Магниту" усилить позиции в сегменте товаров для дома. Для «Улыбки радуги» присоединение к крупному ритейлеру позволит поддержать бизнес в условиях нестабильности в экономике. Игроки дрогери-сегмента в 2022 и 2023 годах оказались под давлением из-за уменьшения ассортимента продукции международных брендов и всплесков ажиотажного спроса со стороны потребителей, которые сменялись резким сокращением покупок. Слияние двух крупных сетей может не только увеличить общую долю рынка, но и укрепить позиции каждой компании на нем, что поможет привлечь больше клиентов.
* Расширение географии продаж: Сделка M&A позволит расширить свое присутствие в Московском регионе, на Северо-Западе и в Поволжье, где Улыбка радуги является лидером в этом сегменте.
* Экономия на масштабе: Благодаря слиянию, компании могут снизить издержки за счет экономии на масштабе, таких как снижение затрат на логистику и маркетинг. "Магнит" сможет снизить операционные издержки, а также закупочные цены и добиться дополнительных синергетических выгод от объединения двух сетей

# Плюсы для покупателей

После совершения сделки М&A между двумя крупными ритейлерами покупатели смогут ощутить значительные изменения:

* Увеличение ассортимента товаров и услуг: После слияния двух компаний, у покупателя появляется больше возможностей для выбора товаров и услуг, исходя из широкого ассортимента обеих сетей.
* Единая карта лояльности: В “Магнит Косметик” действует успешная система лояльности, которая позволяет накапливать бонусы с каждой покупки для получения скидки на товары и/или услуги, приобретаемые в сети магазинов Магнит. Совмещение карт лояльности обеих сетей приведет к выгодным для покупателей последствиям: объединив карты, покупатели смогут получить доступ к большему количеству скидок и сэкономить на покупках. Так как сеть Магнит владеет разными форматами (супермаректы, гипермаркеты, аптеки и тд), то клиенты улыбки радуги смогут сэкономить свои денежные средства.
* Увеличение магазинов по всей стране: После слияния компаний, фирмы смогут расширить свою географию продаж и продавать свои товары и услуги в большем количестве регионов. Слияние позволит привлечь больше покупателей по всей стране.

**Возможные негативные последствия:**

Если “Магнит Косметик” и “Улыбка Радуги” объединятся, то это может привести к следующим негативным последствиям:

* Снижение конкуренции: объединение двух крупных сетей магазинов косметики и бытовой химии может привести к снижению конкуренции на рынке, что может отразиться на качестве товаров и цен
* Потеря рабочих мест: в процессе объединения компаний могут произойти сокращения персонала.

Таким образом, предложенная мной сделка слияния может принести пользу всем участникам в случае успешной реализации. Объединение ресурсов и опыта может создать синергический эффект, который позволит компаниям достичь новых высот и расширить свое влияние на рынке

# Исследование общественного мнения по вопросу сделок M&A

Считаете ли Вы сделки M&A эффективными? (рис.1)

да

нет

Знаете ли вы примеры сделок слияния на отечественном рынке?(рис. 2)

да

нет

Видите ли Вы для себя выгоду от потенциального слияния сетей

«Магнит Косметик» и «Улыбка Радуги»? (рис.3)

да

нет

Большинство респондентов выступило за слияние сетей «Магнит Косметик» и «Улыбка Радуги». Основными выгодами для себя они выделили более широкий ассортимент и более низкие цены.

 **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Сделки M&A являются важным инструментом для фирм, позволяющим им расти, расширять свой рынок и повышать свою конкурентоспособность. Они могут быть использованы для различных целей, таких как увеличение доли рынка, снижение издержек и дополнение активов.

В ходе проекта я рассмотрела основные цели, которые преследуют компании, желая объединится с другими фирмами, какие способы они используют для этого и какие могут быть риски. Изученную информацию можно использовать для осмысленного понимания процессов слияния и поглощения, которые нередко происходят в современном мире.

Цель моей работы достигнута: я внесла собственное предложение по слиянию фирм на российском рынке и составила дальнейший прогноз их слияния, который оказался положительным

**Список использованных источников:**

1. https://gazprombank.investments/blog/market/merger/

1. https://www.vedomosti.ru/business/articles/2022/05/12/921830-zachemlukoil-shell

1. https://www.rbc.ru/business/24/03/2022/623c15aa9a79471d4603b732

1. https://quote.rbc.ru/news/article/62f4ec689a7947cd1f8412d6

1. https://www.vedomosti.ru/business/articles/2021/10/28/893492-magnitopublikoval-pervie-finansovie-rezultati-posle-priobreteniya-diksi

1. https://www.rbc.ru/business/09/12/2022/63927e909a7947d66c2217d5

1. https://marketmedia.ru/media-content/top-10-setey-magazinov-drogeri/

1. https://www.e-xecutive.ru/management/practices/338266-sliyaniya-ipogloscheniya-v-rossii-i-v-mire

1. https://www.magnit.com/upload/iblock/5f6/j6ew40bbdvuohkwvz3xlqsgrs26 69y5f/Magnit\_Press%20Release\_3Q2023\_14Nov2023\_rus.pdf

1. https://www.magnit.com/reports/magnit/annual/2021/gb/Russian/0/annualreport.html

1. https://valen-legal.com/ru/news/vertikalnoe-sliyanie/

1. https://journal.sovcombank.ru/biznesu/chto-takoe-sliyaniya-i-pog