

COVID-19-ის გავლენა კომპანიების შერწყმისა და შეძენის პროცესებზე

ირინე მამალაძე
სტუდ-ს პროფესორი

რეზიუმე

შერწყმისა და შესყიდვის ბაზარი მთელ მსოფლიოში სწრაფი ტემპით ვითარდება, შედეგად სულ უფრო მატულობს მისი გავლენა ეკონომიკაზე. საწარმოთა გაერთიანებების სიმრავლე განპირობებულია ორი ან მეტი სამეურნეო სუბიექტის გაერთიანების შედეგად მიღებული უპირატესობებით, როგორცაა ბაზრის წილის ზრდა, სინერგიის ეფექტის მიღწევა და ა.შ. შერწყმისა და შესყიდვის გარიგებებს აქტუალურობა არ დაუკარგავს არც მსოფლიოში მიმდინარე მსოფლიოში მიმდინარე Covid-19 პანდემიის გამო, რომელმაც მართალია საკმაოდ დიდი გავლენა მოახდინა, როგორც ცალკეული ქვეყნების, ასევე, მსოფლიო ეკონომიკაზე. ამგვარი ვითარების გამო კომპანიები იძულებულნი გახდნენ გადასულიყვნენ ე.წ. „გადარჩენის“ რეჟიმში, შესაბამისად მსოფლიო ბაზარზე განვითარებული მოვლენების გამო დაზარალებული კომპანიებისთვის გამოსავლად სწორედ შერწყმისა და შესყიდვის გარიგებები მოგვევლინა. ამდენად, პანდემიის მიუხედავად 2021-2022 წლებში მოსალოდნელია შერწყმისა და შესყიდვის ბაზარზე განხორციელებული გარიგებების რაოდენობის და მოცულობის გაზრდა. ვარაუდი, მათ შორის ეფუძნება იმ ფაქტს, რომ 2009 წლის გლობალური კრიზისის პარალელურად შერწყმისა და შესყიდვის ბაზარი მაინც განაგრძობდა განვითარებას. შესაბამისად შერწყმა და შესყიდვის ბაზრის კვლევა ყოველთვის წარმოადგენდა აქტუალურ საკითხს.

საკვანძო სიტყვები: შერწყმა და შესყიდვა (Mergers and Acquisitions – M&A), სუპერ მეგა გარიგებები, სინერგია, შესყიდვის ბაზარი, კორპორაციული რესტრუქტურირება, მერჯერმარკეტი, COVID-19-ი, ალიანსები, თანაინვესტირება,

THE IMPACT OF COVID-19 ON COMPANY MERGERS AND ACQUISITIONS

Irine Mamaladze
Professor of GTU

SUMMARY

The merger and acquisition market is growing rapidly around the world, with the result that its impact on the economy is increasing. The multiplicity of enterprises is conditioned by the advantages obtained by merg-

ing two or more economic entities, such as increasing market share, achieving synergy effects, etc. Merger and acquisition deals have not lost their relevance either because of the ongoing Covid-19 pandemic in the world, which has indeed had quite a big impact on both individual countries and the world economy. Due to this situation, the companies were forced to move to the so-called In the “survival” mode, merger and acquisition deals were made for the companies affected by the developments in the world market. Thus, despite the pandemic, in 2021-2022 it is expected to increase the number and volume of transactions in the merger and acquisition market. The assumption, among others, is based on the fact that in parallel with the 2009 global crisis, the merger and acquisition market still continued to develop. Consequently mergers and acquisitions market research has always been a topical issue.

* * * *

საწარმოთა შერწყმა და შესყიდვა (Mergers and Acquisitions – M&A) არის გლობალური ბიზნეს სტრატეგია, რომელიც ბიზნესებს ახალი ბაზრების ათვისების საშუალებას აძლევს. კორპორაციულ ფინანსებში შერწყმა და შესყიდვა (M&A) არის გარიგებები, რომლის დროსაც კომპანიების, სხვა ბიზნეს ორგანიზაციების ან მათი მოქმედი ერთეულების საკუთრება გადადის ან ერთიანდება სხვა სუბიექტებთან.

მრავალი კომპანიის წარმატებისა და სიცოცხლისუნარიანობის უმთავრეს ნაწილს წარმოადგენს ზრდა, რომლის გარეშეც კომპანიას გაუჭირდება ერთ კონკრეტულ მიზანზე კონცენტრირება და ახალი, კვალიფიციური მენეჯერების მოზიდვა. მას გააჩნია ორი სახე - გარე და შიდა ზრდა. გარე ზრდა, რომელიც თავის არსში მოიაზრებს სწორედ სხვა კომპანიებთან შერწყმას ან/და მათ შესყიდვას. ნებისმიერი სახის ზრდა მოითხოვს გარკვეული ხარჯების განწევას, რასაც შედეგად უნდა მოჰყვეს სამომავლო სარგებელი, წინააღმდეგ შემთხვევაში აზრს მოკლებულია ამგვარი გარიგების განხორციელება. ამდენად პროცესის პარალელურად მიზანშეწონილია განვიხილოთ დასახელებულ გარიგებათა შედეგებიც.

ზოგადად, კორპორაციული რესტრუქტურირება არის ნებისმიერი ცვლილება კომპანიის კაპიტალ-

ლის სტრუქტურაში, ფუნქციონირებასა და ფლობაში, რომელიც ცვლის ბიზნესის ჩვეულებრივ კურსს. არსებობს მრავალი მიზეზი, რის გამოც კომპანიას სურს ჩაერთოს კორპორატიული რესტრუქტურის პროცესში. ერთ-ერთ მთავარ მიზეზად კი აქციონერებისათვის ღირებულების ზრდა სახელდება [James C. Van Horne, John Martin Wachowikz, 654-655].

ვან ჰორნი თვლიდა, რომ ოპერაციული ეკონომია მიიღწეოდა სანარმოთა შერწყმის შედეგად, ხოლო გაყიდვების გაზრდის საშუალებას სწორედ სანარმოთა შეძენა წარმოადგენდა. მას მიაჩნდა, რომ შეძენა გამოიწვევდა გაყიდვების გაზრდას, ზოგიერთ შემთხვევაში ტექნოლოგიური უპირატესობის მოპოვებას, წარმოების ხაზის გაუმჯობესებასა და ბაზარზე დომინირების მოპოვებას. სანარმოთა შერწყმისას კი ოპერაციული ეკონომიის მიღწევის ერთ-ერთ საშუალებად განიხილავდა მასშტაბის ეკონომიას. [James C. Van Horne, John Martin Wachowikz, 654-655]

ამჟამად და ევროპაში ჩატარებულმა გამოკითხვამ აჩვენა, რომ 420 კორპორატიული აღმასრულებელი M&A შემოსავლების ზრდის მთავარ მამოძრავებელ ფასობად მიიჩნევს. დასახელებული კვლევა ჩატარდა Accenture-სა და The Economist Intelligence Unit-ის მიერ. რესპონდენტთა ნახევარზე მეტი ამბობდა, რომ M&A-ს საშუალებით მათი გლობალური შემოსავალი ბოლო სამი წლის განმავლობაში საშუალოდ 18 პროცენტით გაიზარდა, ხოლო დანარჩენი მსგავსი მოგების მიღებას ელოდება მომდევნო სამი წლის განმავლობაში.

სადაო საკითხია, ითვალისწინებს თუ არა M&A საქმიანობა აქციონერთა ღირებულების გაზრდას. არსებობს მტკიცებულებები, რომ მსხვილი გარიგებების უმეტესობა ვერ ქმნის აქციონერთა ღირებულებას მყიდველი კომპანიისთვის. მაგრამ, ის რაც M&A-ს მიმზიდველს ხდის არის წარმატებით დადებული გარიგება, რომელიც შემძენ კომპანიას საშუალებას აძლევს გაზარდოს აქციონერთა ღირებულება იმაზე მეტად, ვიდრე ეს მის კონკურენტებს შეუძლიათ.

რაც უფრო დიდია ეკონომიკის ზრდის ტემპი, მით უფრო დიდია კომპანიების განვითარების, გაფართოების სურვილიც და შესაძლებლობაც. შერწყმა და შესყიდვა წარმოადგენს ბიზნესის განვითარების ერთ-ერთ მნიშვნელოვან საშუალებას. M&A ბაზარი მკაფიოდ რეაგირებს მსოფლიოში მომხდარ ეკონომიკურ პროცესებზე.

ბოლო პერიოდში, შეინიშნება შერწყმისა და შესყიდვის გარიგებების რაოდენობის ზრდა, როგორც მსოფლიო მასშტაბით, ასევე, საქართველოშიც. უნდა აღნიშნოს, რომ უკანასკნელი ათწლეულის გან-

მავლობაში ქართულ პრაქტიკაშიც ვხვდებით ამგვარ გარიგებებს, მათ შორის დიდი კომპანიების მონაწილეობით.

კონკურენტულ ბიზნეს გარემოში სანარმოთა შერწყმა და შესყიდვა ბიზნესის გაფართოების და კონკურენციის შენარჩუნების ეფექტური გზაა. გლობალიზაციასთან ერთად, შერწყმა და შეძენა გახდა არა მხოლოდ გარე კორპორატიული ზრდის მეთოდი, არამედ ფირმის სტრატეგიული არჩევანი, რაც კომპანიას ახალ ბაზარზე შესვლის, კონკურენციის შემცირების, ახალი ტექნოლოგიების ათვისების, მოგების გაზრდისა ან/და დანახარჯების შემცირების საშუალებას აძლევს. კომპანიების შერწყმა/შესყიდვა წარმოადგენს თავისუფალი ფულადი სახსრების დაბანდების და თავიანთი კაპიტალის მართვის კარგ საშუალებას. ყველაზე მთავარი, კომპანიების შერწყმის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია სინერგია - ორი ან რამდენიმე ობიექტის ერთობლივი საქმიანობა, რომლის შედეგადაც იქმნება დამატებითი ეფექტი, რომელიც მეტია ვიდრე მათი ცალ-ცალკე საქმიანობის შედეგად მიღებული სარგებელი ($2+2=5$).

ხანგრძლივი გაურკვევლობის პერიოდში კომპანიები ცდილობენ ბიზნესის გაძლიერებას. შერწყმა და შესყიდვა ბიზნესისთვის გავრცელებული საშუალებაა გარე ზრდისა და განვითარების წყაროების მოსაძებნად. M&A კი წარმოადგენს გაძლიერების სტრატეგიულ საშუალებას, რომელიც ბიზნესს ეხმარება ბაზარზე არსებული პოზიციის გამყარებასა და ლიდერობის დაკავებაში. ნაკლებად მომგებიანი კომპანიებისთვის M&A წარმოადგენს ერთადერთი გზას ბაზარზე გადასარჩენად.

COVID-19 პანდემიის გავლენამ თითქმის დაუყოვნებლივ აიძულა მრავალი კომპანია გადასულიყვნენ გადარჩენის რეჟიმში. შედეგად, მრავალი კომპანია მიმართავს M&A გარიგებებს - იქნება ეს არჩევანი, თუ აუცილებლობა მათი მომავლის დასაცავად. ეს განსაკუთრებით ეხება კომპანიებს რომლებმაც რამდენჯერმე განიცადეს კრიზისი და ფინანსურად დაუცველ მდგომარეობაში არიან, გადაწყვეტი ზომები უნდა მიიღონ და უზრუნველყონ კომპანიის ღირებულების გადარჩენა შერწყმა, შეძენის გზით.

შერწყმისა და შესყიდვის ბაზარმა გაუძლო, როგორც 2000-2002 წლების საბირჟო, ასევე 2008-2009 წლის რეცესიას და სხვა არაერთ ეკონომიკურ კრიზისს. თუმცა მოცემული სიტუაცია განსხვავებულია, ვინაიდან პანდემია ფინანსურ სექტორის გარდა შეეხო სხვა უამრავ ფაქტორს, რომლებმაც უდიდესი გავლენა მოახდინეს M&A გარიგებებზე.

2019 წელს M&A ბაზარზე, ერთ-ერთი ყველაზე მსხვილ ტრანზაქციებს ჰქონდა ადგილი, პანდემიამ

კი დამანგრეველი გავლენა იქონია ბიზნესებსა და მთლიანად გლობალურ M&A-ზე. 2019 წელს გარიგებების მოცულობისა და ღირებულების სიდიდე ძირითადად განპირობებული იყო აშშ-ს განვითარებული ბაზრის საშუალებით (20 საუკეთესო გარიგებიდან 15 ში მონაწილეობდა ამერიკული კომპანია). ასევე, „სუპერ მეგა გარიგებების“ ტალღით. რომელთა ღირებულება 10მლრდ დოლარზე მეტი იყო.

პანდემიამ გამოიწვია გლობალური M&A გარიგებების რაოდენობის შემცირება. Covid-19 ით გამოწვეული საწყისი ეფექტები, მსოფლიომ 2020 წლის პირველი კვარტალის ბოლოს იგრძნო, მისი სრული გავლენა კი მეორე კვარტალში გამოიკვეთა. Mergermarket თავის „Global and Regional M&A Report 1H20“ ანგარიშში აცხადებს. რომ 2020 წლის პირველ კვარტალში 4308 გარიგება, ხოლო აპრილიდან ივნისის ბოლომდე მხოლოდ 2630 გარიგება შედგა. 2019 წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით გარიგებების რაოდენობა წლის პირველ ნახევარში მესამედით შემცირდა. გარიგებების ღირებულება კი ნახევარზე მეტით - 901,6 მლრდ დოლარით შემცირდა.

მერჯერმარკეტის ანალიზში აღნიშნულია, რომ მიუხედავად იმისა რომ პანდემიამ მოიცვა მთლიანად მსოფლიო, რეგიონებში მისი გავლენა M&A საქმიანობაზე არათანაბარია. „ჩინეთში სადაც ვირუსი პირველად იქნა გამოვლენილი, გარიგებების რაოდენობა მხოლოდ 7% ით შემცირდა 2019 წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით, ხოლო გარიგებების ღირებულებები მეხუთედით შემცირდა“. ყველაზე მეტად დაზარალდა ამერიკის რეგიონი, სადაც გარიგებების ღირებულების მიხედვით რეგიონის მთლიანი წილი გლობალურ M&A საქმიანობაში, წლის პირველ ექვს თვეში 33%-მდე დაეცა, ხოლო 2019 წლის კალენდარში იმავე პერიოდში 53% იყო. [Mergermarket- Global and Regional M&A Report 1H20] & [Fraser Tennant – How Covid-19 is shaping global M&A]

არსებობს მოლოდინები რომ პანდემიის მიერ M&A-ზე გავლენა გრძელვადიანი არ იქნება. ჩინეთში სადაც ვირუსის ყველაზე ადრეული გავრცელება და გამოჯანმრთელება დაფიქსირდა, რაც იმედს იძლევა, რომ სხვა ქვეყნებისა და რეგიონების გამოჯანმრთელებასთან ერთად, ისინი შექმნიან გაუმჯობესებულ გარიგებების გარემოს.

EY(გლობალური ლიდერი დაზღვევის, საგადასახადო, სტრატეგიის გარიგების და საკონსულტაციო მომსახურების სფეროში) ავრცელებს ახალ კვლევას აზიისა და წყნარი ოკეანის შერწყმისა და შექცენის საქმიანობის შესახებ, 2020 წლის მესამე კვარტალისთვის (3Q20). კვლევამ მიუთითა, რომ 2020 წლის მესამე კვარტალში COVID-19 პანდემიის გავ-

ლენამ გამოიწვია M&A აქტივობის უფრო სწრაფი შემცირება ვიდრე GFC(Global Financial Crisis) 2007-2008 წლების მესამე კვარტალში. [Daniel Butschek – Press Release 11.11.2020]

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, რეგიონების მიხედვით განსხვავებულია პანდემიის გავლენა M&A-ზე. პანდემიის გავლენა რეგიონებმა სხვადასხვა ეტაპზე განიცადეს, მაშინ როდესაც ჩინეთში M&A საქმიანობა მალევე გამოსწორდა, ავსტრალიაში მხოლოდ 2020 წლის ბოლო ნახევარში დაიწყო თანდათანობით გამოსწორება. იაპონიაში, აზიის სხვა ქვეყნებთან შედარებით, 2020 წლის პირველ ნახევარში შედარებით არაეფექტური იყო M&A საქმიანობა, მაგრამ შემდგომში ნელ-ნელა ვითარება მანდაც გამოსწორდა.

მთლიანობაში, აზია წყნარი ოკეანის რეგიონში 2020 წლის მესამე კვარტალში მაღალი ღირებულებების მქონე გარიგებებმა მიაღწია 392 მილიარდ დოლარს, რაც შიდა კომბინაციებმა და ტექნოლოგიურმა განვითარებამ გამოიწვია. კერძოდ, მეგა გარიგებებმა ჩინეთსა და იაპონიაში გაზარდა M&A გარიგებების ღირებულება. ჩინეთის ნავთობისა და გაზის კონსოლიდაცია წარმოადგენს მსოფლიოში ყველაზე დიდ გარიგებას 2020 წლისათვის.

მას შემდეგ, რაც მსოფლიომ Covid-19 ის პირველი ეტაპი გადალახა, კომპანიები იწყებდნენ აღდგენის გზების მოძიებას. პანდემიის შემდეგ, გარდაუვალია, რომ გარიგების დადება მნიშვნელოვნად შეიცვლება, რომელიც ასახავს პოსტ-კრიზისული სამყაროს ახალ პრიორიტეტებს.

COVID- ის შემდგომი სამყარო მოახდენს სტრუქტურულ და სისტემურ ცვლილებებს და მოსალოდნელია, რომ აღდგენა ძალზე ასიმეტრიული იქნება რეგიონებსა და სექტორებში. სექტორების უმეტესობა ხელახლა მოახდენს ადაპტაციას აყვავების მიზნით და ბევრი გამოიყენებს M&A- ს ტრანსფორმაციის დასაჩქარებლად.

მიუხედავად იმისა, რომ კომპანიები ემზადებიან ახალი სამყაროსთვის, რომელიც იქნება ფუნდამენტურად შეცვლილი, როგორც ეკონომიკის, ასევე, საზოგადოების მხრივ, გარდაუვალია გარიგების დადების გარემოც მნიშვნელოვნად შეიცვალოს. ტრადიციული M&A-ს მიღმა, კომპანიებმა უნდა განავითარონ არაორგანული ზრდის სტრატეგიის ფართო სპექტრი, როგორიცაა კავშირი პარტნიორებთან, თანა ინვესტირება კერძო კაპიტალში, სექტორული კავშირები სპეციალისტებთან და მთავრობასთან პარტნიორობა.

კომპანიებს, რომლებმაც კრიზისის გავლენა მნიშვნელოვნად განიცადეს და ფინანსურად დაუცველ მდგომარეობაში არიან, უნდა მიიღონ გამამყვეტი ზომები. ზოგიერთები მიმართავენ პორ-

ტფელის ოპტიმიზაციას, სხვები გადარჩენისთვის მიიღებენ რადიკალურ ზომებს, აქტივების გაყიდვის ჩათვლით.

კონკურენტუნარიანობის შენარჩუნების მიზნით. კომპანიებმა უნდა შექმნან ფინანსური გამძლეობა ბოლო გარიგებებიდან ღრმა სინერგიის მოპოვების გზით. ბევრი განიხილავს ალიანსებს ან თანაინვესტირების შესაძლებლობებს, რათა შეამციროს რისკები და კაპიტალის ხარჯვა მათი ძირითადი საქმიანობისთვის.

კორონავირუსის გავრცელებამ, გამოიწვია ზოგიერთი შერწყმისა და შენადენის შეფერხება, მაგრამ მრავალი გარიგება გრძელდება და იწყება ახალი გაყიდვების პროცესები. კომპანიები და ინვესტორები კვლავ მონაწილეობენ M&A- ში, სადაც არსებობს მკაფიო სტრატეგიული მიზნები.

კომპანიები, რომლებსაც აქვთ ძლიერი ბალანსი, მაგრამ მათ სექტორში ელიან მნიშვნელოვან სტრუქტურულ დარღვევას, გამოიყენებენ M&A- ს რათა დაიცვან როგორც მომხმარებელთა ბაზა, ასევე, მიწოდების ჯაჭვი. სხვები კი შეისწავლიან შენადენებსა და ალიანსებს მათი პორტფელის ხარვეზების გამოსასწორებლად და მათი ბიზნესის მოდელის გრძელვადიანი გარდაქმნის დასაჩქარებლად.

რამდენიმე სტაბილურმა და სტრატეგიულად კარგად განლაგებულმა კომპანიამ უნდა გამოიყენოს M&A და სხვა საინვესტიციო საქმიანობა ბაზრის შეუვალი ლიდერობის დასაპყრობად. ამისათვის საჭიროა ალიანსები, რომლებიც მოიცავს როგორც მსხვილ სპეციალისტ პარტნიორებს, ასევე ინოვაციური ეკოსისტემის დამწყებ კომპანიებს.

მათ ასევე უნდა გამოიყენონ M&A, რომ შეიძინონ კომპანიები, რომლებიც არიან ბიზნესის ზღვარზე და გამოიყენონ ისინი ახალი შეთავაზებების დასაწყებად, რომლებიც მომავალში შეცვლიან მათ სექტორებს.

ბოლო პერიოდში, მსოფლიო მასშტაბით იზრდება შერწყმისა და შესყიდვის გარიგებების რაოდენობა. მსოფლიოში მრავლადაა, როგორც წარმატებული, ასევე, წარუმატებელი გარიგებები. ტრანზაქციები, რომლებიც უმსხვილეს გლობალურ გარიგებაში მოხვდა არის (იხ. ცხრილი).

ასევე, აღსანიშნავია, რომ მსოფლიოში მიმდინარე პროცესებს არც საქართველოს შერწყმისა და შესყიდვის ბაზარი ჩამორჩება, ვინაიდან ბოლო ათწლეულის განმავლობაში საკმაოდ ბევრი გარიგება გაფორმდა.

საქართველოში დადებული შესყიდვის გარიგებებს შორის გამოირჩევა:

- სილქნეტის მიერ ჯეოსელის შესყიდვა 153 მილიონ დოლარად.
- თიბისი ბანკის მიერ „ბანკი რესპუბლიკის“ აქციების შეძენა, რითიც თიბისი ბანკი ბაზარზე N1 ბანკი გახდა დეპოზიტებისა და სესხების მიხედვით. თიბისი ბანკმა არსებული აქციების 93.64% 315 მილიონ ლარად შეიძინა.

- შპს „Magticom“-მა შეიძინა „Caucasus Online“

ბაზარზე განხორციელდა შერწყმის გარიგებებიც, მათ შორისაა ABC pharmacia და „ჯი პი სი“, რომლებიც გაერთიანდნენ და შეიქმნა „Georgian Pharmacy“. ასევე „Alta“ და „Okay“- ის, ორი უდიდესი ტექნოლოგიური საცალო კომპანიის გაერთიანება.

N	წელი	შემძენი კომპანიის დასახელება	სამიზნე კომპანიის სახელი	ტრანზაქციის ღირებულება (მლრდ. დოლარი)
1	1999	Vodafone AirTouch PLC	Mannesman AG	202.7
2	2000	America Online Inc	Time Warner	164.7
3	2013	Verizon Communications Inc	Verizon Wireless Inc	130.2
4	2007	Shareholders (Spin Out)	Philip Morris Intl Inc	107.6
5	2015	Anheuser-Busch Inbev SA/NV	SABMiller PLC	101.5
6	2007	RFS Holdings BV	ABN-AMRO Holding NV	98.2
7	1999	Pfizer Inc	Warner-Lambert Co	89.6
8	2017	Walt Disney Co	21st Century Fox Inc	84.2
9	2016	AT&T Inc	Time Warner Inc	79.4
10	2019	Bristol-Myers Squibb Co	Celgene Corp	79.4

წყარო: <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>

აღნიშნული გარიგება საკმაოდ წარმატებული აღმოჩნდა ორივე კომპანიისთვის. გაუმჯობესდა და გაძლიერდა ელექტრო-ტექნიკის ბაზარი, შედეგად კი მომხმარებლებს მაღალხარისხიან საქონელსა და მომსახურებას აწვდიან დაბალ ფასად.

მიუხედავად მსოფლიოში მომხდარი პანდემიისა, რომელმაც მსოფლიო მასშტაბით გამოიწვია შერყევისა და შესყიდვების გარიგებების შემცირება, სამომავლოდ მოსალოდნელია მისი გაზრდა, ვინაიდან პანდემიის გავლის და გაურკვევლობის პერიოდისა და თავის დაღწევის შემდეგ კომპანიები კვლავ გააქტიურდებიან. ბევრი კომპანია მიმართავს

M&A-ს - იქნება ეს მათი არჩევანი თუ აუცილებლობა გადასარჩენად.

რეკომენდაციის სახით შეიძლება ითქვას, რომ მიუხედავად ყველაფრისა M&A-ს გარიგებები დაკავშირებულია ბევრ რისკთან, რომლებმაც შეიძლება თავი იჩინონ გარიგების დადების შემდეგ. შესაბამისად იმ კომპანიებმა, რომლებიც გეგმავენ გაფართოებას M&A საშუალებით აუცილებელია, რომ მსგავსი გარიგების დადებამდე კარგად გაანალიზონ არსებული რისკები. ვინაიდან წარუმატებლობის შემთხვევაში, იგი აზიანებს როგორც თავად ამ კომპანიებს, ასევე ბაზარს და მთლიანად ეკონომიკას.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. საქართველოს კანონი კონკურენციის შესახებ.
2. ფასწარმოქმნის სტრატეგიები - Start - Business Solutions 2017
3. ანდრო მეტრეველი - კომპანიების შერწყმა-შესყიდვა მსოფლიო ბაზარზე: დადებითი და უარყოფითი ფაქტორები. 2020 წელი
4. www.penscience.ge
5. http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/mergers-and-acquisition_1564415367.pdf
6. <https://www.wallstreetprep.com/knowledge/ma-accounting-in-simple-english/>
7. Jim Tompkins - Warning: Mergers and Acquisitions May Be Hazardous to Your Company's Health
8. <https://www.mergermarket.com/info/2020-global-ma-report-financial-league-tables>
9. <http://www.mergermarket.com/pdf/MergermarketFinancialLeagueTableReport.Q42020.pdf>
10. Daniel Butschek – Press Release 11.11.2020 - COVID-19 impact on M&A more severe than global financial crisis, but many Asia-Pacific countries rebounding faster
11. James C. Van Horne, John Martin Wachowikz, 654-655.
12. Mergermarket- Global and Regional M&A Report 1H20 & Fraser Tennant – How Covid-19 is shaping global M&A
12. <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>