

AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNIVERSİTETİ

SABAH QRUPLARI



Tələbə: Mürsəlov Altun İlqar oğlu

Beynəlxalq maliyyə hesabatları standartları və Amerikada Ümumi qəbul edilmiş mühasibat prinsipləri (GAAP) əsasında şirkətlərin satın alınması və birləşdirilməsi problemləri



Elmi rəhbər: N.Nuriyev



Bakı-2019

Referat

İqtisadi ədəbiyyatda şirkətlərin inteqrasiya proseslərinin müəyyənləşdirilməsi və təsnifatına müxtəlif yanaşmalar mövcuddur. İnteqrasiya ən ümumi növlərindən biri birləşmə və satın alma əməliyyatlarıdır.

Dar mənada, birləşmə dedikdə, iki və ya daha çox şirkətin bütün hüquq və vəzifələrinin yenidən təşkil prosesində yeni hüquqi şəxsə verilməsi başa düşülür. Müvafiq olaraq, bir və ya bir neçə Cəmiyyətin fəaliyyətinin dayandırılması onların bütün hüquq və vəzifələrinin başqa hüquqi şəxsə verilməsi sayılır. Geniş mənada birləşmə və absorbsiya həm formal, həm də qeyri-formal xarakter daşıyan şirkətlərin fəaliyyətinə nəzarətin dəyişməsi ilə bağlıdır.

Müasir korporativ idarəetmə çoxlu sayda müxtəlif növ birləşmə və şirkətlərin alınmasını nəzərdə tutur. Bir çox hallarda birləşmələr bir firma (adətən iki şirkətin ən böyük şirkətidir) sadəcə başqa bir firmanın (şirkətin məqsədi) alınması barədə qərar qəbul edir, qiymət haqqında danışıqlar aparır və sonra seçilmiş bir şirkət əldə edir. Bəzən əldə olunan şirkət, məsələn, əgər firma maliyyə vəziyyətindədirsə, əgər onun menecerləri cavandırsa və ya iri bir şirkətə dəstək vermək (çox vaxt kapitalla) tələb olunursa, onda belə firma əldə etməyə cəhd edə bilər.

Satın alan şirkət mümkün bir məqsədi ortaya qoyduqda, uyğun qiymət və ya qiymət aralığını təyin edir, bunun içərisində ödəməyə hazırdır. Əgər məqsəd-şirkətin rəhbərliyi bu qovuşmanı bəyənersə, onda birləşmək üçün birgə əlverişli şərait yaratmağa cəhd edilir (qarşılıqlı məqbul qiymət müəyyən etməklə yanaşı, birləşmə şərtləri arasında idarəetmə, kadr və maliyyə-iqtisadi funksiyaların bölünməsini fərqləndirir). Razılaşma əldə edildikdə, hər iki idarəetmə qrupu öz səhmdarları üçün bu birləşməni təsdiq etməyi tövsiyə edən bəyanat verir. Səhmdarlar tərəfindən təsdiq edildikdən sonra əldə edən şirkət şirkətin səhmlərini onun səhmdarlarından alır, onlar üçün pul ödəyir və ya öz səhmləri ilə (bu halda şirkətin səhmdarları-məqsədlər şirkətin səhmdarları olur), yaxud nağd pul və ya istiqrazlar alır. Oxşar birləşmə metodu dostluq birləşməsi kimi müəyyən edilir

MÜNDƏRİCAT

Referat

Giriş.....4-6

FƏSİL I. Qloballaşma şəraitində şirkətlərin satın alınması və birləşdirilməsinin əsasları

1.1.Şirkətlərin satın alınmasının, birləşdirilməsinin mahiyyəti və növləri.....7-13

1.2.Şirkətlərin satın alınması və birləşdirilməsinin müasir problemləri.....14-27

FƏSİL II. BMHS(IFRS)- a və Amerikada Ümumi qəbul edilmiş mühasibat prinsiplərinə (US GAAP) görə şirkətlərin satın alınması və birləşdirilməsi

2.1.BMHS (İFRS) -a görə şirkətlərin birləşdirilməsi və satın alınması.....28-33

2.2. Amerikada Ümumi qəbul edilmiş mühasibat prinsiplərinə (US GAAP) görə şirkətlərin birləşdirilməsi və satın alınması34-43

FƏSİL III. Amerikada Ümumi qəbul edilmiş mühasibat prinsiplərinə (US GAAP) və BMHS (İFRS)-a görə şirkətlərin satın alınması, birləşdirilməsində dünya təcrübəsinin oxşar və fərqli tərəfləri

3.1. Amerikada Ümumi qəbul edilmiş mühasibat prinsiplərinə (US GAAP) və BMHS (İFRS) -a görə şirkətlərin satın alınması və birləşdirilməsinin oxşar və fərqli cəhətləri44-53

3.2. Amerikada Ümumi qəbul edilmiş mühasibat prinsiplərinə (US GAAP) və BMHS (İFRS) -ə görə şirkətlərin satın alınması və birləşdirilməsinin dünya modellərinin təmsalında54-62

Nəticə.....63-64

Ədəbiyyat siyahısı.....65-67

Giriş

80-ci illərdə iri şirkətlərin inkişafının əsas prinsipləri – qənaət, çeviklik, manevr qabiliyyəti və yığcamlıq – 90-cı illərin ikinci yarısında ekspansiya və artım istiqamət dəyişildi. İri şirkətlər öz fəaliyyətlərini genişləndirmək üçün əlavə mənbələr tapmağa çalışırlar, onların arasında ən populyar şirkətlərdən biri şirkətlərin birləşməsi və alınmasıdır. Birləşmə-inkişafın ən geniş yayılmış üsullarından biridir, ona hətta çox uğurlu şirkətlər belə müraciət edirlər. Bu proses bazar şəraitində adi, praktik olaraq gündəlik bir hala çevrilir.

İqtisadi nəzəriyyə və praktikanın bir neçə problemi şirkətlərin birləşməsi və satın alınması problemlərindən daha isti müzakirələrə səbəb olur. Şirkətlərin bu cür restrukturizasiyasının məqsədəuyğunluğuna və effektivliyinə qarşı tamamilə əks fikirlər toqquşur: bəziləri birləşmələri şirkətlərin fəaliyyətinin effektivliyinin yüksəldilməsinin vacib mənbəyi hesab edirlər; digərləri isə onları yalnız şirkətin effektivliyini artırmayan menecerlərin hakimiyyət instinktlərinin inikasını hesab edirlər.

Lakin bu məsələ ilə bağlı hansı fikirlərin mövcud olmasından, şirkətlərin birləşməsindən və alınmasından asılı olmayaraq, bu, obyektiv reallıqdır və bu reallığı araşdırmaq, təhlil etmək və müvafiq nəticələr çıxarmaq lazımdır.

Korporativ menecmentin və ilk növbədə, Amerika şirkətlərinin restrukturizasiyası sahəsində dünya təcrübəsi, şübhəsiz ki, yeni yaradılan və fəaliyyət göstərən korporasiyaları üçün çox faydalı olacaq və praktiki fəaliyyətdə tamamilə tətbiq ediləcək.

Mövzunun aktuallığı: Bu işin aktuallığı ondan irəli gəlir ki, bu gün yaranmış əlverişsiz iqtisadi şəraitdə yerli şirkətlər qarşısında böhranlı vəziyyətin konkret və effektiv tədbirlərin tətbiqi yolu ilə aradan qaldırılması problemi heç zaman olmadığı kimi kəskin şəkildə durur. Müəssisədə böhran vəziyyətindən çıxış yolu ilə təsirli texnologiyaların axtarışı, mülkiyyətin restrukturizasiyasının müasir metodlarının mənimsənilməsi zərurəti meydana çıxır. Bu baxımdan, restrukturizasiyanın əsas elementlərindən biri kimi birləşmə və satın almalar üzrə fəaliyyət, mülkiyyətin

strukturunun dəyişdirilməsini məqsəd qoyan yekun bənd xüsusi araşdırmaya layiqdir.

İşin məqsədi: Bu işin məqsədi şirkətlərin birləşməsi və satın alınması, onların əsas təsnifatı üzrə əməliyyatların nəzəri aspektlərini nəzərdən keçirmək və sığorta şirkətləri nümunəsində əməliyyatlar bazarını təhlil etməkdir. Eni zamanda araşdırmanın ikinci bir məqsədi birləşmə və satınalmaların inkişaf etmiş beynəlxalq tendensiyalarıdır.

Qeyd olunan məqsədə nail olmaq üçün tədqiqat işində aşağıdakı tədqiqat vəzifələri müəyyən edilmişdir:

- şirkətlərin birləşməsi və satın alınması üzrə beynəlxalq proseslərin mahiyyəti haqqında təsəvvürləri nəzərdən keçirmək və ümumiləşdirmək, yerli və xarici iqtisadi ədəbiyyat müşayiət edən əsas anlayışlar arasında qarşılıqlı uyğunluğun yaradılması;

- müasir iqtisadiyyatın qloballaşması şəraitində beynəlxalq birləşmələrin və şirkətlərin satın alınmalarının şərtlərini açmaq, inkişaf etmiş və inkişaf etməkdə olan ölkələrdə beynəlxalq birləşmələrin və satınalmaların müqayisəli təhlilini aparmaq;

- beynəlxalq birləşmə və satınalmalar üzrə sövdələşmələrin keyfiyyətinə və uğuruna təsir edən əsas amilləri müəyyənləşdirmək və onların hər birinin dünya maliyyə-iqtisadi böhranı şəraitində nüfuz vektorunun istiqamətini müəyyənləşdirmək;

- birləşmənin və satınalmanın mahiyyətini, əsas qanunvericilik aktlarını araşdırmaq;

- raiderstvo və greenmail şərtləri haqqında bir anlayış verin;

- bu bazarın inkişaf perspektivlərini təsvir edin.

Beləliklə, iki sahibkarlıq strukturunun birgə mövcudluğu barədə razılığa gəldiyi zaman bir-birinə qovuşmaq dostdur. İstehsal və idarəetmə strukturları birləşir, yeni müəssisənin mülkiyyəti müqavilə əsasında birləşmiş firmaların sahibləri arasında yenidən bölüşdürülür. Tez-tez yeni səhmlər buraxılır və köhnə səhmlər yeniləri ilə mübadilə edilir.

Müəyyən hallarda məqsəd şirkətin rəhbərliyi birləşməyə qarşı müqavimət göstərə bilər. Bu vəziyyətdə birləşmə dostluqdan daha çox düşmən olduğunu

söyləyirlər. Düşmən şirkətlər birləşdikdə, əldə edən şirkət birbaşa şirkətin səhmdarlarına müraciət edir-məqsəd, bu firmanın səhmdarlarının ona nəzarət etməyə və ya onların səhmlərini əvvəlcədən razılaşdırılmış qiymətə əldə etməyə imkan verməsini xahiş etdiyi satınalma təklifi ilə. Qiymət adətən müəyyən edilir tə, com səviyyədə, belə ki, səhmlərin yəqin ki, satılıb.

Təcrübədə, bir qayda olaraq, düşmən birləşmələri satınalmalar adlanır. Onların məqsədi öz və ya başqa bir sahədə perspektivli bir iş əldə etmək, rəqiblərini ləğv etmək və ya nəzarət etmək, yüksək dividendlər əldə etməkdir.

Tədqiqatın informasiya bazası: Tədqiqatın informasiya bazasını konfrans materialları, birləşmə və satınalmalar sahəsində ixtisaslaşan aparıcı elmi məktəblərin nailiyyətləri, şirkətlərin kapitallaşmasının və korporativ idarəetmənin artırılması, rəsmi statistikanın məlumatları, tanınmış konsaltinq və reyting agentliklərinin açıq məlumatları, qanunvericilik aktları, şirkətlərin birləşməsi və satın alınması sahəsində dövri nəşrlərin statistik və faktiki məlumatları, eləcə də qlobal İnternet şəbəkəsinin resursları təşkil etmişdir.

Tədqiqatın elmi yeniliyi: Tədqiqatın elmi yeniliyi beynəlxalq birləşmələr və satınalmalar bazarının müasir inkişaf tendensiyalarını xarakterizə edən nəzəri müddəalar kompleksinin işlənilib hazırlanmasından ibarətdir.

İşin strukturu: Tədqiqat işi giriş, 3 fəsil, nəticə və ədəbiyya siyahısından ibarət olmaqla 69 səhifədən ibarətdir.

FƏSİL I. Qloballaşma şəraitində şirkətlərin satın alınması və birləşdirilməsinin əsasları

1.1.Şirkətlərin satın alınmasının, birləşdirilməsinin mahiyyəti və növləri,

Tarix boyu şirkətlərin birləşməsi və alınması dalğavari xarakter daşıyırdı. İyirminci əsr ərzində dalğaları xüsusilə aydın müşahidə etmək olar. Bu proseslərin inkişafında ən çox ifadə edilən beş dalğanı fərqləndirmək olar ki, bunların da hər birinin öz xüsusiyyətləri vardır:

- *birləşmə dalğası* 1897-1904-cü illərdə bir çox birləşmələr horizontal inteqrasiya prinsipi əsasında həyata keçirilmişdir. Demək olar ki, bütün sahələrdə inhisarçılıq hökm sürürdü. Daha sonra müasir şaquli inteqrasiya olunmuş korporasiyaların sələfləri hesab oluna biləcək müəssisələr yarandı. Bu dövrdə birləşmələrin əksəriyyətinin fərqləndirici xüsusiyyəti bir neçə xarakter daşıyırdı: birləşmələrin ümumi sayının 75% - də ən azı 5 firma iştirak edirdi, onların 26% - də 10 və daha çox şirkət iştirak edirdi. Bəzən bir neçə yüz firma birləşdi. Güclərin istifadəsini optimallaşdırmaq və üfüqi Satınalmalar vasitəsilə qiymətlərin düşməsinin qarşısını almaq və güvən daxil olmaq.

1916-1929-cu illərdə antiinhisar qanunvericiliyinin təsiri ilə şirkətlərin sənaye sahələrində birləşməsi artıq inhisarçıların deyil, oliqopoliyaların hökmranlığına, yəni kiçik sayda iri firmaların dominantlığına gətirib çıxarır. Bu dalğa üçün başqalarından daha çox şaquli birləşmə və diversifikasiya ilə xarakterizə olunur. Bazarda dominant mövqə tutmaq, bütün istehsal dövrünün nəzarətini almaq arzusu.

1965-1970-ci illərdə konqlomerat birləşmələrinin dalğası. Müxtəlif biznes növləri ilə məşğul olan firmaların, yəni konqlomerat tipli birləşmələrin birləşmələrinin birləşməsi xarakterikdir. Sərt antiinhisar qanunvericiliyi horizontal və şaquli inteqrasiyanı məhdudlaşdırıb. Təklif olunan məhsul portfelinin genişləndirilməsi.

80-ci illərdə birləşmə dalğası. Bu dövrdə konglomerat tipli birləşmənin xüsusi çəkisi azalmışdır. Bundan başqa, yeni birliklərin yaradılması əvvəllər yaradılmış konqlomeratların dağıdılması ilə müşayiət olunurdu. Düşmənin alınması tendensiyası gözə çarpır. Antiinhisar siyasətinin yumşaldılmasını nəzərə alaraq, bu dövrdə

horizontal birləşmələr daha geniş yayılmışdır. Strateji Satınalmalar, əsasən biznesə diqqət yetirmək, sinerjinin yeni potensialını axtarmaq.

90-cı illərin ikinci yarısında birləşmə. Şirkətlərin birləşməsinin ən populyar növü üfüqi inteqrasiyadır. Transmilli şirkətlərin birləşməsi, yəni şirkətlərin həddindən artıq mərkəzləşdirilməsi səciyyəvidir. Maliyyə sahəsində birləşmələr və satınalmalar böyük vüsət almışdır. Qlobal meqaslar, Avropanın vahid bazarı. Birləşmə nəticəsində bir neçə şirkət bir yerdə birləşir. Bu zaman, bir qayda olaraq, belə sövdələşmənin təşəbbüskarı olan və daha güclü iqtisadi potensiala malik olan bir "əldə edən" şirkət mövcuddur. Şirkətlərin birləşmə sövdələşməsinin fərqləndirici cəhəti ondan ibarətdir ki, "alınan" şirkətin səhmdarları birləşdikdən sonra öz səhm hüquqlarını saxlayırlar, lakin artıq yeni, Birləşmiş Səhmdar Cəmiyyətini qoruyurlar. Absorbsiya proseduru onu fərqləndirir ki, burada əldə edən (udan) şirkət səhmlərin bütün və ya əksər hissəsini satın alınan (udulmuş) şirkətin səhmdarlarından alır. Beləliklə, udulmuş şirkətin səhmdarları yeni birləşmiş şirkətin kapitalında pay hüququnu itirirlər. Birləşmə və satınalmaların məqsədi səhmdarların rifahını artırmaq və bazarda rəqabət üstünlüklərinə nail olmaqdır. Əslində, normal sivil bazar iqtisadiyyatı şəraitində fəaliyyət göstərən istənilən Səhmdar Cəmiyyəti bu məqsədləri öz fəaliyyətinin prioritet məqsədləri kimi qarşıya qoymalıdır. Bu zaman şirkət həm daxili metodlardan (idarəetmənin effektivliyinin artırılması, biznesin aparılmasının daha müasir üsullarından istifadə, yeni texnologiyalar, əmək məhsuldarlığının artırılması və s.), həm də birləşmə və satınalmalar üzrə fəaliyyətin aid olduğu xarici metodlardan istifadə etməklə nail ola bilər.

Yuxarıda göstərilən məqsədlərə nail olmaq yolunda şirkət öz fəaliyyətinin konkret strategiyasını işləyib hazırlayır. Bu işiqda şirkət daim bazarda öz mövqeyini, güclü və zəif mövqelərini qiymətləndirir, öz fəaliyyətinin bu istiqamətlərini axtarır və bu istiqamətlərə əməl edərək ən böyük rəqabət üstünlüyünə nail olacaq. Buna əsaslanaraq, şirkət aşağıdakı əsas strategiyaları və ya konsepsiyalarını, inkişafını seçə bilər:

Fəaliyyətinin əsas istiqamətlərinin gücləndirilməsi;

Fəaliyyətin diversifikasiyası;

Əsas fəaliyyət istiqamətlərindən imtina (satış).

Şirkətlərin birləşməsinin və ya alınmasının müvəffəqiyyətli olmasını təmin etmək üçün aşağıdakı mexanizmdən istifadə etmək lazımdır:

- əməliyyatın təşkilati formasını düzgün seçin;
- əməliyyatın antiinhisar qanunvericiliyinə aydın uyğunluğunu təmin etmək;
- kifayət qədər maliyyə resursları birləşdirmək üçün;
- birləşmə halında, "başçı kimdir" məsələsini tez və sülh yolu ilə həll edin";
- mümkün qədər tez birləşməsi prosesinə yalnız ali deyil, həm də daxil orta idarəetmə heyəti.

Birləşmə və satın alma fəaliyyəti Firmanın inkişafı üçün sadalanan strategiyaların həyata keçirilməsinin əsas üsullarından biridir.

Xüsusilə, əgər firma bazarda uğurlu mövqe tutursa, ona yaxşı inkişaf perspektivləri vəd edən sahədə olsa da, ona bu sahədə rəqabətli üstünlüklərə nail olmaq üçün öz mövqelərinin gücləndirilməsi tələb olunursa, o zaman birləşmə və absorbsiya mexanizmindən istifadə edərək, o öz məqsədinə bazarın eyni segmentini birləşdirərək və ya əldə etməklə nail ola bilər;

Tez-tez şirkət öz fəaliyyət risklərini azaltmaq üçün bazarın digər segmentlərindən firmaların birləşməsini/alınmasını həyata keçirə bilər (bu, məsələn, öz həyat dövrünün müxtəlif mərhələlərində olan müxtəlif məhsulların buraxılması vasitəsilə, məhsulun satışında coğrafi diversifikasiya vasitəsilə, yəni istehsalın diversifikasiyası yolu ilə əldə edilir), öz fəaliyyət dairəsini genişləndirmək üçün;

Əgər şirkət bazarda öz mövqelərini yenidən nəzərdən keçirirsə, yeni prioritetlər tapırsa, əsassız, problemləli istiqamətlərdən azad olaraq öz fəaliyyətinin əsas istiqamətlərini müəyyənləşdirirsə və nəhayət, əgər şirkət sadəcə olaraq pulda çatışmazlıq hiss edirsə, o, ayrıca bölmələrin, törəmə müəssisələrin satılması və ya ayrılması üçün birləşmə/satın alma mexanizmindən səmərəli istifadə edə bilər.

Bir şirkətin korporativ strategiyasında birləşmə və satınalmaların yeri daha aydın şəkildə birləşmə və satınalmaların müxtəlif növlərini nəzərdən keçirərək izlənilə bilər.

Birləşmə iki və daha çox təsərrüfat subyektinin birləşməsidir, nəticədə yeni Birləşmiş iqtisadi vahid yaranır. Eyni zamanda, yeni şirkət bütün aktivləri nəzarət etməyə və idarə etməyə başlayır və şirkətlərin müştəriləri qarşısında bütün öhdəlikləri – onların tərkib hissələri üzərində götürür və sonra sonuncular sadəcə buraxılır. Aktivlərin birləşdirilməsi, fəaliyyətlərinin qorunması və sonuncuların təşkilati-hüquqi forması ilə öz şirkətləri üzərində nəzarət hüquqlarının nizamnamə kapitalına töhfə kimi iştirakçı şirkətlərin mülkiyyətçilərinin köçürülməsi ilə birləşməsi. Bu halda töhfə yalnız şirkətlər üzərində nəzarət hüquqları hesab edilə bilər.

Bu halda birləşən şirkətlərdən biri öz fəaliyyətini davam etdirir, qalanları isə öz fəaliyyətini dayandırır. Qaldı şirkət ləğv edilmişdir ki, şirkətlərin tamamilə bütün hüquqları alır.

Müasir korporativ menecmentdə bir çox müxtəlif növ birləşmə və şirkətlərin alınmasını qeyd etmək olar. Şirkətlərin ən tez-tez rast gəlinən birləşmə növləri üzərində dayanacaq. Şirkətlərin inteqrasiyasının xarakterindən asılı olaraq aşağıdakı növlərin ayrılması məqsədəuyğundur:

horizontal birləşmələr-eyni məhsulu istehsal edən və ya eyni istehsal mərhələlərini həyata keçirən eyni sahə şirkətlərinin birləşməsidir;

-şaquli birləşmə-hazır məhsulun istehsal prosesinin texnoloji prosesi ilə bağlı olan müxtəlif sahələrin şirkətlərinin birləşməsi, yəni alıcı şirkətin öz fəaliyyətini və ya əvvəlki istehsal mərhələlərini xammal mənbələrinə qədər, yaxud sonrakı illərdə – son istehlakçıya qədər genişləndirməsidir. Məsələn, dağ-mədən, metallurgiya və maşınqayırma şirkətlərinin birləşməsi;

-ümumi birləşmələr bir-biri ilə əlaqəli məhsullar istehsal edən şirkətlərin birləşməsidir.

Məsələn, fotoaparatlardan istehsal edən firma foto-plyonka və ya şəkil çəkmək üçün kimyəvi aktiv istehsal edən firma ilə birləşir;

-konqlomerativ birləşmələr-müxtəlif sənaye sahələri şirkətlərinin İstehsalat Birliyi olmadan birləşməsi, yəni bu tip birləşmə bir sahənin firmasının nə təchizatçı, nə də istehlakçı, nə də rəqib olmayan başqa bir sahə firması ilə birləşməsidir.

Konqlomerat çərçivəsində Birləşmiş şirkətlərin inteqrator firmanın əsas fəaliyyət sahəsi ilə nə texnoloji, nə də məqsədli birliyi yoxdur. Bu növ birləşmələrdə profilli istehsal qeyri-müəyyən konturları qəbul edir və ya tamamilə yox olur.

Birləşmiş şirkətlərin milli mənsubiyyətindən asılı olaraq, şirkətlərin iki növ birləşməsinə qeyd etmək olar:

- Milli birləşmələr-bir dövlət çərçivəsində olan şirkətlər birliyi;
- transmilli birləşmələr-müxtəlif ölkələrdə yerləşən şirkətlərin birləşməsi (transnational merger), digər ölkələrdə şirkətlərin alınması (cross-border acquisition).

Birləşmələr paritet şəraitində ("əlli-əlli") həyata keçirilə bilər. Lakin mövcud təcrübə göstərir ki, "bərabərlik modeli" inteqrasiyanın ən çətin variantıdır. Nəticədə hər hansı bir birləşmə absorbsiya ilə nəticələnə bilər.

Şirkətlərin birləşmə və udma mexanizmlərindən istifadə etdikləri əməliyyatların əsas səbəbi investisiya imkanlarını fəal şəkildə axtarmağa, bütün resurslardan səmərəli istifadə etməyə, xərcləri azaltmağa və rəqiblərə qarşı mübarizə strategiyaları axtarmağa məcbur edən rəqabətdir.

Şirkətlərin idarəetmə heyətinin şirkətin birləşmə və ya satın alınması əməliyyatına münasibətindən asılı olaraq, müəyyən edilə bilər:

-dostluq birləşməsi-birləşməsi olan rəhbər heyəti və səhmdarlar əldə və əldə (hədəf, alınması üçün seçilmiş) şirkətlər bu müqavilə dəstək olan;

-düşmən birləşmələri-birləşmə və udulma zamanı hədəf şirkətin (hədəf şirkətin) rəhbər heyəti hazırlanan sövdələşmə ilə razılaşmır və bir sıra əks-əhatəli Tədbirlər həyata keçirir. Bu halda əldə edən şirkət qiymətli kağızlar bazarında hədəf şirkətə qarşı onun alınması məqsədilə tədbirlər həyata keçirməli olur.

Potensialın birləşdirilməsi üsulundan asılı olaraq, aşağıdakı birləşmə növlərini müəyyən edə bilərsiniz:

- korporativ alyanslar-sinergetik effektin yalnız bu istiqamətdə əldə olunmasını təmin edən biznesin konkret ayrıca istiqamətində cəmləşən iki və ya bir neçə şirkətin birləşməsidir. Firmanın digər fəaliyyət növlərində müstəqil fəaliyyət göstərirlər.

Şirkətlər bu məqsədlər üçün birgə strukturlar, məsələn, birgə müəssisələr yarada bilirlər;

- korporasiyalar-bu birləşmə növü firmaların əməliyyatına cəlb olunan bütün aktivlərin birləşdiyi zaman baş verir.

Birləşmə növü bazar vəziyyətindən, eləcə də şirkətlərin və resursların fəaliyyət strategiyasından asılıdır. Şirkətlərin birləşməsi və satın alınması dünyanın müxtəlif ölkələrində və ya bölgələrində öz xüsusiyyətlərinə malikdir. Məsələn, ABŞ-dan fərqli olaraq, burada, ilk növbədə, iri firmaların birləşməsi və ya alınması baş verir, Avropada kiçik və orta həcmli şirkətlərin, ailə firmalarının, əlaqəli sahələrin kiçik səhmdar cəmiyyətlərinin alınması prosesi gedir.

Şübhəsiz, birləşmələr və satınalmalar göstərir ki, korporasiyalar öz fəaliyyətlərinin miqyasını genişləndirmək və dünya bazarlarında iştirak etmək üçün pul vəsaitlərini istehsal birbaşa investisiya etmək əvəzinə, pul vəsaitlərini bir-birinə birləşdirmək və satın almaq yolu ilə və ya bazarları fəth etmək və saxlamaq üçün geniş miqyaslı reklam şirkətinə daxil etmək daha sərfəlidir. Əslində, təhlil göstərir ki, korporasiyaların ənənəvi inkişaf yolu ilə inkişafı (öz aktivlərinin artırılması, xərclərin azaldılması, innovasiyaların tətbiqi, təsir zonalarının genişləndirilməsi və s.) birləşmələr və satınalmalardan istifadə edərək xarici mühitə nəzarətin genişləndirilməsi ilə müqayisədə daha mürəkkəb və uzunmüddətli prosesdir.

Lakin birləşmə və ələ keçirmə prosesi dünya bazarlarının strukturunu, yəni istehsal və ticarətin konsentrasiyasını və inhisarlaşdırılmasını, malların differensiasiyasının səviyyəsini və buradan irəli gələn bütün mürəkkəb nəticələri olan bazara daxil olma şərtlərini əhəmiyyətli dərəcədə dəyişir. Bu baxımdan birləşmələr və satınalmalar motivləri və onların həyata keçirilməsi mexanizmləri olduqca mürəkkəbdir. Alqı-satqı əməliyyatlar maliyyələşdirilməsi yolları, eləcə də düşmənlər qarşı müdafiə üsulları törətməkdə şirkətlərin qiymətləndirilməsi üçün heç də az mürəkkəb üsulları lakin, onların tədqiqat nəzəri, həm də praktiki baxımdan yalnız son dərəcə aktualdır.

Birləşmələr üzrə sövdələşmələrin keyfiyyətinə və müvəffəqiyyətinə təsir edən əsas amillər müəyyən edilmişdir' və dünya maliyyə-iqtisadi böhranı şəraitində

onların hər birinin vektorunun təsir istiqamətini müəyyənləşdirmək (hər bir iştirakçının daxili və xarici mühitinin vəziyyəti birləşmə və absorbsiya sövdələşməsinin keyfiyyəti tələb olunan səviyyə, birləşmə və udma prosesinin strukturlaşdırılması), konkret beynəlxalq sövdələşmə şəraitində bu amillərin qarşılıqlı təsirinin harmonikləşdirilməsi zərurəti sübuta yetirilmişdir.

1.2.Şirkətlərin satın alınması və birləşdirilməsinin müasir problemləri

Bu barədə müxtəlif fikirlər vardır. Bəzi iqtisadçılar hesab edirlər ki, bu, bazar iqtisadiyyatının adi bir hadisəsidir. Bunu onunla izah edərək ki, mülkiyyətçilərin dəyişməsi, sadəcə, effektivliyi qorumaq və bazarda durğunluğun qarşısını almaq üçün lazımdır. Digər iqtisadçılar isə hesab edirlər ki, birləşmələr və satınalmalar ədalətli rəqabəti məhv edir və iqtisadiyyatın inkişafına doğru hərəkət etmir. Şirkətlərin dəyəri insan resursları kimi spesifik aktivlərdən asılıdır - menecerlərin peşəkarlığı, işçilərin, mühəndislərin, tədqiqatçıların ixtisaslaşması. Sahibin dəyişməsi Heyətin qiymətləndirilməsi meyarlarının və karyera planlaşdırılması əhəmiyyətlərinin yenidən nəzərdən keçirilməsinə, vəsaitlərin xərclənməsinin prioritetlərinin dəyişməsinə, idarəetmənin ayrı-ayrı funksiyalarının nisbi əhəmiyyətinin dəyişməsinə və buna görə də qeyri-formal strukturun pozulmasına gətirib çıxarır. Əgər menecerlər udduqları kapitalda müəyyən paya malikdirlərsə, onların mülkiyyətçilərdən muzzdlu işçilərə çevrilməsi motivasiyaya mənfi təsir göstərir, nəticədə onlar daha pis işləməyə başlayırlar.

Birləşmələrin analitik araşdırmaları göstərir ki, şirkətə başqasının satın alınmasından daha çox satmaq daha sərfəlidir. Bir çox hallarda satıcıların birləşmə və ya satın alma əməliyyatlarında iştirak edən şirkətlərin səhmdarları mənfəət əldə etdilər və satın alan şirkətin səhmdarları daha az qazandılar. Bu, iki səbəblə izah etmək olar:

Birincisi, udma şirkətlər udulmuş olan daha inkişaf etmiş. Hər bir şirkətin səhmdarları iki şirkət arasında birləşmədən xalis fayda bərabər paylandıqda, mütləq hesablama eyni gəlir əldə edəcəklər, lakin səhmdarların qazandığı gəlirlərin nisbi, faiz ifadəsində daha yüksək olacaq.

İkincisi, şirkətin satın alınması üçün hər bir iddiaçı əvvəlki Şərtlərdən üstün olmağa çalışır. Qarşıdakı birləşmə əməliyyat qalib çox udulmuş səhmdarlar keçir. Eyni zamanda, udmaq niyyətində olan şirkətin menecerləri şirkətin satışına nail olmaq üçün bu şərtlər daxilində mümkün olan ən yüksək qiymətə qarşı bir sıra tədbirlər görə bilirlər. [3, s. 71]

İri korporasiyaların yaradılması zamanı suboptimallaşma yaranır-qrupdaxili Kooperasiya əlaqələrini möhkəmlətmək, öz şirkətlərində məhsul almaq arzusu. Öz şirkəti maksimum mənfəət gətirən qiyməti müəyyənləşdirməyə çalışır. Beləliklə, məhsullar bahalı və rəqabət qabiliyyətli olmur.

Absorbsiyanın nəticələri işsizlərin sayının artması, müəssisələrin müflisləşməsi, təchizatçılarla iqtisadi əlaqələrin qırılması, inhisarçılığın artması, istehlak mallarının qiymətlərinin artması kimi hallara gətirib çıxarır.

Absorbsiyaların 95% - i hər iki tərəfin qarşılıqlı razılığı ilə baş verir, çox vaxt təcrübədə düşmən alınması mövcuddur - kənar qrup korporasiyanın səhmlərini ona nəzarəti əldə etmək üçün kifayət qədər miqdarda satın alır, Direktorlar Şurasının iradəsinə qarşı bu, düşmənçilik absorbsiyasıdır. Əgər səhmlərin nəzarət paketi alınmışsa, onda keçmiş rəhbərlər vəzifədən çıxarılır və şirkət rəhbərliyi başqalarına keçir.

Bu şərtlərdə şirkətlərin birləşmələrinin növlərinə diqqət yetirmək, şirkətlərin birləşməsinin və ya satın alınmasının bağlanması zamanı tərəflərin təqib etdiyi əsas məqsədləri müəyyən etmək, belə bir əməliyyatın effektivliyini və mümkün nəticələrini qiymətləndirmək çox vacibdir. Əgər şirkətlər başqa bir firmanın alınması təhlükəsi ilə üzləşsə, onda bu prosesə çox yaxşı hazırlaşmalıdırlar: ya da dünya praktikasında kifayət qədər fəal şəkildə sınaqdan keçirilmiş, yaxud öz hərəkətləri ilə özləri üçün əlverişli absorbsiya şəraitinə nail olmaq, əksər hallarda paradoksal olmadığı kimi, belə sövdələşmə nəticəsində udulan şirkət udur. Yalnız bu uduş artırmaq üçün cəhd etmək lazımdır. Şirkətlərin birləşmələrinin və satınalmalarının əsas növlərinin təsnifləşdirilməsini nəzərdən keçirək və şirkətlərin müasir birləşmə dalğasına diqqət yetirərək, bu proseslərin tarixi aspektlərinə qısaca nəzər salaq. Xarici nəzəriyyə və təcrübədə “şirkətlərin birləşməsi” anlayışının şərhində müəyyən fərqlər var. Xaricdə hamı tərəfindən qəbul edilən yanaşmalara uyğun olaraq, birləşmə dedikdə, təsərrüfat subyektlərinin hər hansı birləşməsi nəzərdə tutulur ki, bunun da nəticəsində iki və ya daha artıq mövcud olan strukturlardan vahid iqtisadi vahid formalaşır.

Birləşmə dedikdə, hüquqi şəxslərin yenidən təşkili başa düşülür ki, bu zaman onların hər birinin hüquq və vəzifələri təhvil Aktına uyğun olaraq yeni yaranmış hüquqi şəxsə keçir. Deməli, şirkətlərin birləşmə sövdələşməsinin rəsmiləşdirilməsinin zəruri şərti Yeni hüquqi şəxsin yaranmasıdır, bu zaman yeni şirkət tam müstəqil mövcudluğunu itirən iki və ya bir neçə əvvəlki firma əsasında formalaşır. Yeni şirkət şirkətlərin müştəriləri qarşısında bütün aktivləri və öhdəlikləri – onların tərkib hissələri üzərində nəzarət və idarə edir, bundan sonra sonuncular buraxılır. Məsələn, əgər A şirkəti B və C şirkətləri ilə birləşirsə, nəticədə bazarda yeni şirkət D ($D=A+B+C$) peyda ola bilər, qalanları isə ləğv edilir.

Xarici təcrübədə isə birləşmə dedikdə bir neçə firmanın birləşməsi başa düşülür ki, bunun da nəticəsində onlardan biri sağ qalır, qalanları isə öz müstəqilliklərini itirir və onların mövcudluğunu dayandırır. Dünya qanunvericiliyində bu halda "qoşulma" termini tətbiq edilir, bu o deməkdir ki, bir və ya bir neçə hüquqi şəxsin fəaliyyətinin dayandırılması onların bütün hüquq və vəzifələrini qoşulduqları cəmiyyətə ($A=A+B+C$) verilməsi ilə baş verir.

Baş verən birləşmələrin və satınalmaların bütün məqsədləri və səbəbləri ilə onların əksəriyyətinin əsas səbəbi iki və ya bir neçə müəssisənin aktivlərinin tamamlayıcı fəaliyyətindən yaranan sinergetik effektin əldə edilməsinə çalışmaqdır. Sinergetik təsiri sayəsində baş verə bilər:

- bazar payının və rəqabət qabiliyyətinin artması;
- fəaliyyət miqyasından irəli gələn qənaətlər;
- tamamlayan resursların birləşməsi;
- əməliyyat xərclərini azaltmaqla maliyyə qənaəti.

Eyni zamanda, əlavə gəlirlər birləşmə prosesinin bütün xərclərini ödədikdə, mənfi sinergetik effektlərin yaranması ehtimalını da nəzərə almamaq olmaz. Sonunculara birbaşa xərclər, o cümlədən səhmlərin alınması, öhdəliklərin alınması və heyətin işdən çıxarılması ilə bağlı xərclər, eləcə də dolaylı xərclər daxildir - Məsələn, Birləşmiş strukturun idarə edilməsinin ilkin azalması və ixtisar olunan kollektivdə mənəvi gərginliyin qaçılmaz artması səbəbindən fəaliyyətin keyfiyyətinin aşağı düşməsi.

Miqyası şərtləndirən qənaət o zaman əldə edilir ki, məhsul vahidinə məsrəflərin orta həcmi məhsul istehsalının həcmi artdıqca azalır. Belə qənaətin mənbələrindən biri daimi məsrəflərin daha çox istehsal olunan məhsul vahidlərinin bölüşdürülməsindən ibarətdir. Miqyas hesabına qənaətin əsas ideyası həmin güclərdə, işçilərin eyni sayında, paylama sistemində və s. - də daha çox iş görmək, yəni həcmi artırılması mövcud resurslardan daha səmərəli istifadə etməyə imkan verir. Lakin yadda saxlamaq lazımdır ki, istehsal həcmi artırılmasının müəyyən həddləri mövcuddur ki, onların artıqlaması ilə istehsal xərcləri əhəmiyyətli dərəcədə arta bilər ki, bu da istehsalın rentabelliyyətinin azalmasına gətirib çıxaracaq.

Şirkətlərin birləşməsi və alınması bəzən marketinqin mərkəzləşdirilməsi hesabına əldə edilmiş qənaəti, məsələn, səylərin birləşdirilməsi və satış üçün çevikliyin verilməsi, distribütorlara daha geniş məhsul çeşidi təklif etmək, Ümumi reklam materiallarından istifadə etmək imkanı ilə təmin edə bilər.

Fəaliyyətin miqyasından irəli gələn qənaətin əldə edilməsi horizontal birləşmələr üçün xüsusilə səciyyəvidir. Ancaq konqlomeratların yaranmasında da bəzən buna nail olmaq mümkündür. Bu halda müxtəlif işçilərin funksiyalarının təkrarlanmasının aradan qaldırılması, Mühasibat uçotu, maliyyə nəzarəti, kargüzarlıq, işçi heyətin ixtisasının artırılması və şirkətin ümumi strateji idarə edilməsi kimi bir sıra xidmətlərin mərkəzləşdirilməsi hesabına miqyaslı qənaətə nail olurlar.

Amma eyni zamanda qeyd etmək lazımdır ki, udulmuş şirkəti adətən fəaliyyət göstərən struktura inteqrasiya etmək çox çətindir. Buna görə də, birləşmədən sonra bəzi şirkətlər müxtəlif istehsal infrastrukturunu, elmi-tədqiqat və marketinq xidmətləri olan ayrı-ayrı və bəzən hətta rəqabət aparan bölmələrin məcmusu kimi fəaliyyət göstərməyə davam edirlər. Hətta fərdi idarəetmə funksiyalarının mərkəzləşdirilməsi hesabına qənaət əlçatmaz ola bilər. Korporasiyanın mürəkkəb strukturu, ilk növbədə, konqlomerat tipli, əksinə, inzibati-idarəetmə heyətinin sayının artmasına gətirib çıxara bilər.

İki və ya bir neçə şirkət qarşılıqlı tamamlayıcı ehtiyatlara malik olduqda birləşmə məqsədəuyğun ola bilər. Onların hər biri başqaları üçün lazım olan şeylərə

malikdir və buna görə də onların birləşməsi təsirli ola bilər. Bu şirkətlər birləşmədən sonra birləşmədən əvvəl onların dəyərlərinin cəminə nisbətən daha baha başa gələcək, çünki hər biri çatışmayan bir şey əldə edir və əgər onları müstəqil yaratmaq məcburiyyətində qalsaydılar, bu resursları ondan daha ucuz əldə edir.

Bir-birini tamamlayan resursları əldə etmək üçün birləşmələr həm böyük firmalar, həm də kiçik müəssisələr üçün xarakterikdir. Çünki onlar çatışmayan komponentləri onların uğurlu işləməsi üçün təmin edə bilirlər. Kiçik müəssisələr bəzən nadir məhsullar yaradır, lakin irimiqyaslı istehsalın təşkili və bu məhsulların satışı üçün istehsal, texniki və satış strukturlarında çatışmazlıq hiss edirlər. Böyük şirkətlər, ən çox özləri lazım olan komponentləri yarada bilərlər, lakin onları artıq istehsal edən şirkətlə birləşməklə onlara daha ucuz və daha sürətli çıxış əldə etmək olar.

Inhisarçılıq motivi. Bəzən hər şeydən əvvəl horizontal tipin birləşməsində özünün monopoliya vəziyyətinə nail olmaq və ya gücləndirmək arzusu həlledici rol oynayır (açıq və ya qeyri-aşkar). Bu halda birləşmə şirkətlərə qiymət rəqabətini cilovlamağa imkan verir: rəqabətə görə qiymətlər o qədər azaldıla bilər ki, istehsalçılardan hər biri minimum gəlir əldə edir. Lakin, antiinhisar qanunvericiliyi qiymətləri artırmaq üçün açıq niyyətlərlə birləşməni məhdudlaşdırır. Bəzən rəqiblər əldə edilə bilər və sonra bağlana bilər, çünki onları geri almaq və qiymət rəqabətini aradan qaldırmaq daha sərfəlidir, bütün istehsalçıların əhəmiyyətli itkilərə səbəb olan orta dəyişən xərclərin aşağı qiymətlərindən daha çoxdur.

Birləşmə faydaları yeni texnologiyaların inkişafı və yeni məhsul növlərinin yaradılması, eləcə də yeni texnologiyalar və yeni məhsullar üçün investisiyalar üzrə bahalı işlərdə qənaət ilə əlaqədar əldə edilə bilər. Bir firma görkəmli tədqiqatçılara, mühəndislərə, proqramçılara və s. malik ola bilər, lakin müvafiq istehsal güclərinə, yeni məhsullardan faydalanmaq üçün zəruri olan satış şəbəkəsinə malik ola bilməz. Digər bir şirkət mükəmməl satış kanallarına malik ola bilər, lakin onun işçiləri lazımı yaradıcılıq potensialından məhrumdurlar. Birlikdə isə hər iki şirkət səmərəli fəaliyyət göstərə bilər. Birləşmələr vasitəsilə qabaqcıl elmi ideyalar və onların həyata keçirilməsi üçün lazım olan pul vəsaitləri də birləşdirilə bilər.

Hədəf Firmanın tapılması. Əsas meyarlar müəyyən edildikdən sonra, Alıcı namizədliyini özü axtarmağa başlayır. Axtarış, bir qayda olaraq, baş verir və ya öz qüvvələri və ya vasitəsilə vasitəçi.

Seçilmiş şirkətlə danışıqlar prosesi bu mərhələdə informasiya mübadiləsi aparılır və bu məlumatlar əsasında alıcı həmin şirkətin strateji məqsədlərinə cavab verib-vermədiyini özü üçün müəyyən etməlidir. Seçilmiş Firmanın təhlili, hədəf firmanın qiymətləndirilməsini, yəni risklərin təhlili, mədəni aspektlər, maliyyə vəziyyəti və s.daxildir. bu məlumatlara əsasən, alıcı müqavilə bağlamaq və ya verməmək barədə qərar qəbul etməlidir.

Əməliyyatın həyata keçirilməsi. Alış qiyməti və şərtləri haqqında ilkin razılaşmadan sonra hüquqi rəsmiləşdirmə həyata keçirilir. Amma əvvəlcədən müəyyən bir hakimiyyət orqanından icazə almaq lazımdır.

Şirkətlərin inteqrasiyası, şirkətin real strukturu formalaşır. Yeni heyət, qərar qəbul etmə taktikası, bütün istehsal proseslərinin inteqrasiyasına ehtiyac müəyyən edilir.

Bütün birləşmə və ya satın alma nəticələrini qiymətləndirmək, əməliyyatın effektivliyini qiymətləndirmək. Bu mərhələ qarşıya qoyulan bütün məqsədlərə çatmaq baxımından son dərəcə vacibdir.

Bunlardan birincisi, şirkətin hədəfi olan düşmən tərəfindən alınmasına qarşı mübarizə aparmaq zərurətidir. İkinci-bir qayda olaraq, müəyyən vaxta qədər gizlənilib, belə hücumun qəfil xarakteri, hansını ki, tanımaq kifayət qədər çətindir, və, deməli, və ona qarşı durmaq. Üçüncü səbəb, bir tərəfdən, korporasiyanın rəhbərliyi ilə bağlı intizam funksiyasını yerinə yetirə biləcək qeyri-dost udmaların iki xarakteridir-məqsəd. Digər tərəfdən, - xüsusilə Dünyada daha tez-tez müşahidə olunur, - düşmənçilik absorbsiyası ekspropriasiya funksiyasını yerinə yetirir. [13, s. 62].

Şirkətlərin birləşmə və satın almalarının səmərəliliyinin təhlili

Bəzən menecerlər arasında səhv fikirlər var ki, şirkətlərin birləşməsinə dair əməliyyatın effektivliyini və cəlbədiciliyini müəyyənləşdirmək qaydaları sadədir.

Artan sənayedən bir firma almaq və ya balans dəyərindən aşağı qiymətə satın almaq kifayətdir.

Amma bütün bunlar birmənalı deyil. Şirkətlərin restrukturizasiyasının bu növünün effektivliyini qiymətləndirərkən bir çox amillər nəzərə alınmalıdır.

Alarkən şirkətinin baş vəsaitlərin. Beləliklə, uzunmüddətli investisiyalar haqqında qərar qəbul edilməsinin əsas prinsiplərini tətbiq etmək mümkündür. Lakin, birləşmə və ya absorbsiyanın səmərəliliyinin qiymətləndirilməsi tez-tez çox mürəkkəbdir ki, bu da aşağıdakı məqamlarla bağlıdır:

- iqtisadi faydaları və xərcləri müəyyənləşdirmək, şirkətlərin birləşməsindən və udulmasından sinergetik təsiri hesablamaq lazımdır;
- o, həm birləşmə motivlərini, həm də iştirakçılardan kimin ondan gəlir əldə edə biləcəyini və kimin zərər çəkəcəyini müəyyən etmək məcburiyyətindədir;
- xüsusi vergi, hüquqi, kadr və mühasibat problemlərinin birləşməsi və satın alınması zamanı baş verir;
- bütün birləşmələrin və satınalmaların könüllülük əsasında həyata keçirilməyəcəyini nəzərə almaq lazımdır. Düşmən udulması halında, bu əməliyyatın həyata keçirilməsi xərcləri proqnozlaşdırılanları əhəmiyyətli dərəcədə üstələyə bilər.

Bir şirkətin satın alınması yeni bir məşın, avadanlıq alınması ilə müqayisə edilə bilməz, birincisi daha mürəkkəbdir. Belə bir əməliyyatın effektivliyini qiymətləndirmək üçün müxtəlif yanaşmalar istifadə olunur. Çox tez-tez birləşmə və ya absorbsiyanın təhlili şirkətin gələcək pul vəsaitlərinin hərəkətinin proqnozu ilə başlayır, bu da əlavə olunacaq. Bu proqnozda hər hansı bir gəlir artımı və ya birləşmə və ya satın alma ilə əlaqədar xərclərin azalması daxildir və sonra bu məbləğləri diskontlaşdırır və alınan nəticəni satınalma qiyməti ilə müqayisə edir. Bu halda, gözlənilən xalis fayda birləşmə və ya satın almanın faydaları və bu əməliyyatın həyata keçirilməsi üçün lazım olan pul vəsaitləri daxil olmaqla, şirkətin əldə etdiyi diskontlaşdırılmış pul vəsaitlərinin hərəkəti arasındakı fərq kimi hesablanır.

Əgər mənfəət axınının birləşməsindən gözlənilən pul axınının diskontlaşdırılmış dəyəri alınan firmaya görə ödənilməli olan qiymətdən artıqdırsa, əldə edən şirkətə alış etmək olar.

Bu halda, şirkətlərin birləşməsinin və ya udulmasının effektivliyinin təhlili təmin edir:

- pul vəsaitlərinin hərəkəti proqnozlaşdırılması;
- proqnozlaşdırılan pul axınının qiymətləndirilməsi üçün diskont dərəcəsi səviyyəsinin və ya kapital qiymətinin müəyyən edilməsi;
- satın alınan firmanın real dəyərinin qiymətləndirilməsi;
- alınan məlumatların müqayisəli təhlili;

Yuxarıda nəzərdən keçirilmiş yanaşma heç də həmişə obyektiv nəticələr vermir. Hətta yaxşı hazırlanmış analitik şirkətin dəyərinin qiymətləndirilməsində ciddi yanlışlıqlara yol verə bilər. Gözlənilən xalis fayda müsbət ola bilər, lakin bu, heç də ona görə deyil ki, bu birləşmə həqiqətən səmərəlidir, yalnız hədəf kimi seçilmiş şirkətin gələcək pul vəsaitlərinin hərəkəti çox nikbin qiymətləndirilir. Digər tərəfdən, udulmuş şirkətin potensialı qiymətləndirilmədikdə, həqiqətən, məqsədəuyğun birləşmə baş verə bilməz.

İnkişaf etmiş fond bazarında şəraitində dostluq və düşmən udma arasında vizual sərhəd kifayət qədər sadə keçirmək. Əgər korporasiya dost alqı-satqısı zamanı alıcı tender təklif edərsə (satınalma təklifi 95-100% korporasiyanın səhmləri-məqsəd) satın alınan şirkətin menecmentinə, o zaman korporasiya-alıcı, korporasiyanın səhmdarlarına idarəetmədən kənar məqsədlər üçün tender təklif edir. Bu zaman absorpsiyanın düşmənçiliyi menecmentin sövdələşmədən kənarlaşdırılması ilə müəyyən edilir. Düşmən alınmasının ikinci əlaməti (aparılma üsulu) bir şəxs və ya bir qrup şəxs tərəfindən menecmentin və korporasiyanın səhmdarlarının razılığı olmadan adi səhmlərin nəzarət paketini-məqsəd hesab etmək lazımdır. Aydındır ki, yaxşı inkişaf etmiş fond bazarında düşmən alınmasının belə bir variantını həyata keçirmək üçün şirkətin hədəf adı səhmlərinin nəzarət və ya onlara yaxın paketləri müraciət etməlidir. Bu vəziyyətdə tender təklifi ümumiyyətlə

həyata keçirilmir və korporasiyanın mülkiyyətçiləri və rəhbərliyi faktiki olaraq absorbsiya əməliyyatı faktı qarşısında qoyulur. [18, s 72]

Birinci halda alış-verişin menecment və korporasiyanın mülkiyyətçilərinin tender təklifi ilə razılaşmamasında, ya da menecmentin əvvəlcədən sövdələşmədən çıxarılmasında özünü göstərir. İkinci halda, ələ alınmanın düşmənçiliyi əməliyyatın aparılmasının çox üsulunda özünü göstərir, nə vaxt ki, yalnız menecment deyil, həm də korporasiyanın mülkiyyətçiləri-hədəflər ondan uzaqlaşdırılmışdır və postfaktum sövdələşməsi haqqında öyrənəcəklər, nə vaxt ki, o artıq fond bazarının mexanizmindən istifadə etməklə baş tutmuşdur.

Nəzərdən keçirilmiş variantlardan ikincisi korporasiya üçün ən təhlükəlidir-məqsəd, ondan necə qorunmaq daha çətindir. İdarəetmə və korporasiyanın mülkiyyətçilərinin bütün uyğunsuzluğu ilə-düşmən alınması ilə məqsəd hüquqi sahədə həyata keçirilir, tamamilə qanuni, psixoloji tətbiq olmadan, inzibati və ya cinayət təzyiqli. Sözügedən arsenalın sövdələşmə zamanı istifadəsi artıq başqa kateqoriyadan - qanunsuz metodlardan istifadə etməklə düşmən alınmasından, başqa sözlə, şirkətin ələ keçirilməsindən xəbər verir. İnkişaf etmiş bazar şəraitində mülkiyyətin bölüşdürülməsinin çox ekzotik üsulu olaraq, tutma yerli birləşmə və satınalmalar bazarının praktiki normasına çevrilmişdir.

Alqı-Satqı şirkətlərdən birinin, alıcının, digər şirkətin, satıcının xalis aktivləri və əməliyyatları üzərində aktivlərin köçürülməsi, öhdəliklərin götürülməsi və ya səhmlərin buraxılması müqabilində nəzarət aldığı şirkətlərin birləşməsidir.

Maraqların birləşdirilməsi-birləşən şirkətlərin səhmdarlarının vahid təmiz aktivlər və əməliyyatlar üzərində ümumi nəzarəti həyata keçirdikləri şirkətlərin birləşməsidir ki, heç bir tərəf alıcı kimi müəyyənləşdirilə bilməz.

Nəzarət, Şirkətin maliyyə və iqtisadi siyasətini idarə etmək üçün onun fəaliyyətindən fayda əldə etmək üçün bir fürsətdir.

Ana şirkəti - bu şirkət var ki, bir və ya bir neçə törəmə.

Törəmə şirkəti başqa bir şirkət tərəfindən idarə olunan bir şirkətdir (ana kimi tanınan). Azlığın payı törəmə şirkətin xalis əməliyyat nəticələrinin və xalis

aktivlərinin bir hissəsidir ki, bu da ana şirkətin törəmə müəssisələr vasitəsilə birbaşa və ya dolayısı ilə sahib olmadığı payın payına düşür.

Ədalətli dəyər-yaxşı məlumatlandırılmış və bir-birindən müstəqil olan tərəflər arasında əqdin bağlanması zamanı aktivlərin və ya öhdəliklərin mübadilə edilə biləcəyi məbləğdir.

Pul aktivləri sabit və ya müəyyən edilmiş pul məbləğlərində əldə ediləcək saxlanılan pul və aktivlərdir.

Alınma tarixi-şirkətin əldə etdiyi Təmiz aktivlər və əməliyyatlar üzərində nəzarətin yeni sahibə keçdiyi tarixdir.

Birləşmənin həyata keçirilməsi prosesində yol verilən səhvlərə görə səbəblərin digər, heç də az əhəmiyyətli hissəsi şirkətlərin səhv maliyyə hesablamalarında və bazar qiymətləndirmələrində, birləşmə və ya satın alma üçün Partnyorun qeyri-düzgün strateji seçimində yerləşir.

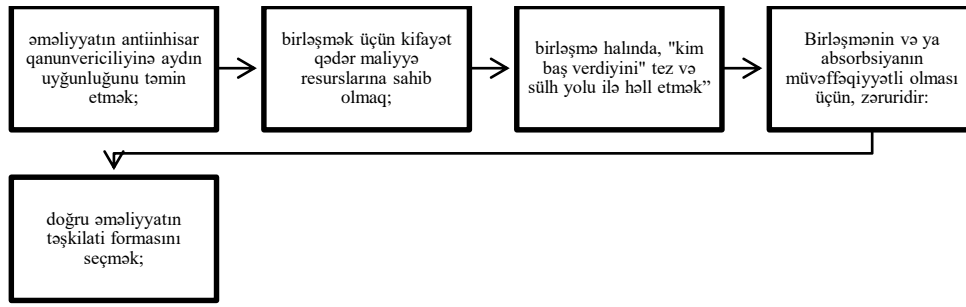
Dünyanın müxtəlif ölkələrində və regionlarında şirkətlərin bu cür transformasiyasının təbii olaraq öz xüsusiyyətləri vardır. Uğur qazanmaq üçün kompleks tədbirlər görmək lazımdır: mədəniyyəti nəzərə almaq, əməkdaşların maraqlarını nəzərə almaq, brendin mahiyyətini dəqiq anlamaq, düzgün strategiyayı seçmək. Bu prosesin bütün mərhələlərinin ciddi şəkildə hesablanması vacibdir, əvvəldə görünən kiçik səhv bütün sövdələşmənin iflasına uğramasına səbəb ola bilər. Birləşmələr və satınalmalar prosesi dünya bazarlarının strukturunu, yəni istehsal və ticarətin konsentrasiyasını və inhisarlaşdırılmasını, malların differensiasiyasının səviyyəsini və buradan irəli gələn bütün mürəkkəb nəticələri olan bazara daxil olma şərtlərini əhəmiyyətli dərəcədə dəyişir. Dünya iqtisadiyyatının enerji sektorunda nəzarət etdikləri şirkətlər vasitəsilə kapitalın Dövlət əllərində daha da cəmləşməsi davam edəcək. Alternativ yanacaqın istehsalı iqtisadi cəhətdən sərfəli olmayana qədər bu proses davam etdiriləcəkdir. Maliyyə və ticarət sahəsində konsentrasiyanın səviyyəsi şərqli genişlənməklə artacaq, burada qoyulan kapitalla verilən gəlirlilik kifayət qədər yüksək qalacaq. Yüz ildən artıqdır ki, belə texnologiyaların təcrübəsi biznesin genişlənməsini həyata keçirməyə çalışarkən uğurlu strategiyaların və ölümcül uğursuzluqların yüzlərlə fakt və nümunəsini ehtiva edir.

Birləşmələr və satınalmalar şirkətin dəyər dinamikasına həm müsbət, həm də mənfi təsir göstərə bilər. Belə əməliyyatların nəticəsi, şirkətin strategiyasına uyğun olub-olmamasından, inteqrasiya mərhələsində nə qədər düşünülməsindən, alıcı Şirkətin əsas qiymət sürücüsünü müəyyənləşdirə bilməsindən və şirkətin içərisində saxlaya biləcəyindən asılıdır-məqsəd, əməliyyatın bağlanması və sonrakı inteqrasiyaya görə məsul olan işçilərin məsuliyyət zonalarının nə qədər aydın şəkildə təyin olunduğundan və sinerji effektə nə qədər tez nail olmuşdur. Yeni menecmentin operativliyi, iki korporativ mədəniyyətin birləşməsinin uğurlu olması, kommunikasiya və nəhayət, udulmuş şirkətin əməkdaşlarını gündəlik vəzifələrinin yerinə yetirilməsinə nə qədər tez nail olmaq böyük əhəmiyyət kəsb edir.

Aparılan tədqiqatın nəticəsi həmçinin uğurlu və ya sözdə inteqrasiya mərhələlərinin hərtərəfli planlaşdırılması; şirkətin strategiyasının uyğunluğu; əldə olunan şirkətdə əsas qiymət drayverinin müəyyən edilməsi; fərdi məsuliyyət və həyata keçirilmənin izlənilməsi; xərc və vaxt; gözləntilərə deyil, reallığa əsaslanan idarəetmə; korporativ mədəniyyət; şirkətin yaşının uçuğu; menecment problemlərinin sürətli həlli; gündəlik kommunikasiya.

Belə bir şəraitdə şirkətlərin dünya bazarında dəyişən şəraitə uyğunlaşmaq, təhlükələrdən qaçmaq, onların biznesinin uzunmüddətli uğurunu təmin edən ən effektiv strategiyadan istifadə etmək qabiliyyəti müstəsna əhəmiyyət kəsb edir. Belə bir strategiyanın formalaşdırılması və həyata keçirilməsində mühüm rol şirkətlərin yeni bazarlar uğrunda mübarizədə əlavə rəqabət üstünlükləri əldə etməsi üçün vacib alət olan birləşmə və udmalar tutur; satış həcmələrinin artırılması, bazar kapitallaşmasının artırılması.

Şirkətlərin birləşmə və satın alma mexanizmi



Şirkətlərin birləşmələrinin və satın alınmasının aşağıdakı təşkilati formaları mümkündür:

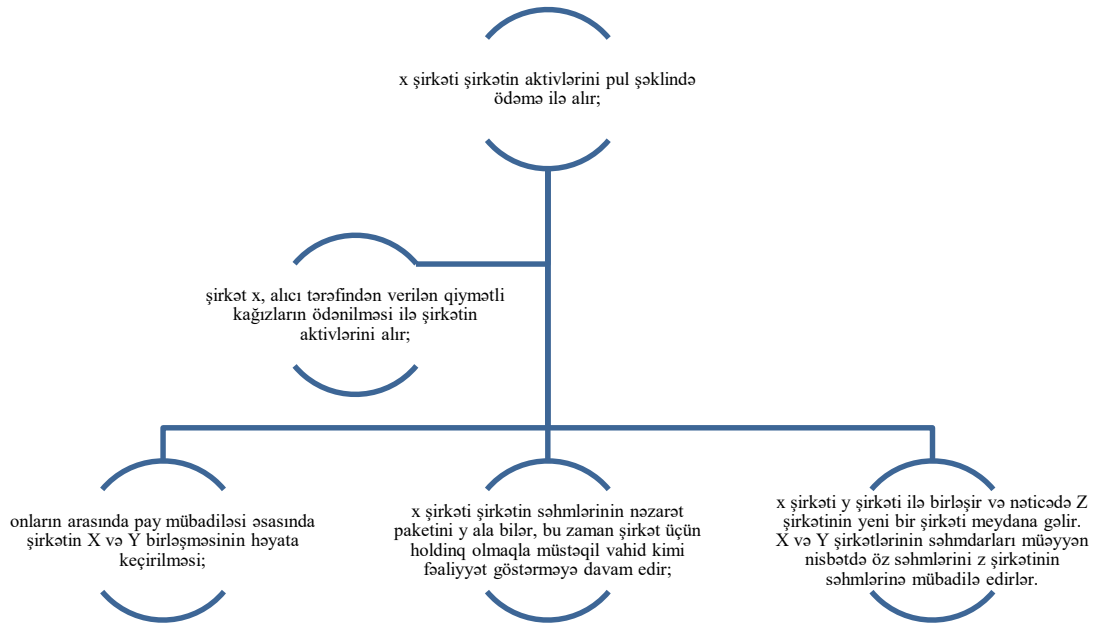
- müqavilə iştirakçılarından birinin balansına digər şirkətin bütün aktivlərini və bütün öhdəliklərini qəbul etdiyini nəzərdə tutan iki və ya daha çox şirkətin birləşməsi. Bu formanın tətbiqi üçün sövdələşmədə iştirak edən şirkətlərin səhmdarlarının 50% - dən az olmayan hissəsinin (korporasiyaların nizamnamələri və qanunları bəzən əməliyyatın təsdiq edilməsi üçün tələb olunan səsərin daha yüksək payını müəyyən edən şirkətlərin səhmdarlarının razılığına nail olmaq lazımdır);

- iki və ya daha çox şirkətin birləşməsi, bütün aktivləri və Birləşmiş şirkətlərin bütün öhdəliklərini öz balansına qəbul edən yeni bir hüquqi şəxsin yaradıldığını nəzərdə tutur. Bu formanın tətbiqi üçün, həmçinin əvvəlki kimi, Birləşmiş şirkətlərin səhmdarlarının 50% - dən az olmayan sövdələşmənin razılığına nail olmaq lazımdır;

-şirkət səhmlərini ya pul şəklində ödəməklə, ya da səhmlərə və ya digər qiymətli kağızlara mübadilə etməklə satın alır. Bu halda sövdələşmə təşəbbüsçüsü onu maraqlandıran şirkətin səhmdarları ilə fərdi əsasda danışıqlar apara bilər. Bu halda udulmuş şirkətin menecerləri tərəfindən əməliyyatın təsdiq edilməsi və dəstəklənməsi məcburi deyil;

-bəzi və ya şirkətin bütün aktivlərinin alınması. Bu təşkilati forma ilə əvvəlki formadan fərqli olaraq, aktivlər üzərində mülkiyyət hüquqlarının ötürülməsi zəruridir və pullar şirkətin özünün səhmdarlarına deyil, birbaşa təsərrüfat vahidi kimi ödənilməlidir.

Şirkətlərin birləşməsi və satın alınması üzrə əməliyyatlar aşağıdakı kimi həyata keçirilə bilər:



Birləşmənin uğurla keçməsi üçün hələ onun planlaşdırılması zamanı Antiinhisar qanunvericiliyinin tələbləri nəzərə alınmalıdır. Bütün böyük birləşmələr və satınalmalar ən erkən mərhələlərdə artıq nəzarətə məruz qalır. Doğrudur, son illər antiinhisar qanunvericiliyi əsasında bir neçə birləşmə müqaviləsi ləğv edilmişdir, lakin belə təhlükə daim mövcuddur.

Şirkətin udulması həm vergiyə cəlb edilməli, həm də vergilərdən azad edilmiş sövdələşmə ola bilər. Əgər udulmuş şirkətin səhmdarları vergi orqanları tərəfindən səhmlərin satıcısı hesab edilirsə, onda onlar kapitalın qaytarılmasına vergi ödəməlidirlər. Əgər udulmuş şirkətin səhmdarları köhnə səhmləri yeniləri ilə əvəz edən şəxslər kimi baxılırsa, bu variantda nə artım, nə də kapital itkisi nəzərə alınmır.

Bu əməliyyatın vergi statusu şirkətin satın alındıqdan sonra ödədiyi vergilərin miqdarına da təsir göstərir. Vergi tutulan əqd tanındıqda, qoşulmuş Şirkətin aktivlərinin yenidən qiymətləndirilməsi baş verir və onların dəyərinin yaranması və ya aşağı düşməsi vergi tutulan mənfəət və ya zərər kimi qiymətləndirilir. Sövdələşmə vergiyə cəlb edilməyən tanındıqda Birləşmiş şirkət hər iki birləşən şirkətin daim birlikdə olması halında nəzərdən keçirilir, buna görə də əqdin özü onlara vergi mexanizminin tətbiqində heç nəyi dəyişmir.

FƏSİL II. İFRS və US GAAP standartlarında şirkətlərin satın alınması və birləşdirilməsi

2.1.İFRS-ə görə şirkətlərin birləşdirilməsi və satın alınması

İki hüquqi şirkətin İFRS qanunlarına görə birləşməsi və ya absorbsiya əldə edilmiş bankın aktivləri və öhdəliklərinin ədalətli dəyərlə qiymətləndirilməli şəkildə həyata keçirilir, Belə ki, əldə edilmiş bankın aktivləri və öhdəlikləri ədalətli dəyərlə qiymətləndirilməlidir. MHBS (İFRS) bəndinə uyğun olaraq, alınma tarixi Bankın şirkət tərəfindən əldə edilən nəzarətə gətirdüyü vaxta uyğun gəlir.

Belə qiymətləndirmə prosesini şərti olaraq iki hissəyə bölmək olar:

- yeni müəyyən edilə bilən aktivlərin və öhdəliklərin müəyyənləşdirilməsi və qiymətləndirilməsi: bu halda söhbət hesabatlarda tanınmayan aktivlərdən və öhdəliklərdən gedir;
- mövcud aktivlərin və öhdəliklərin dəyərinin yenidən nəzərdən keçirilməsi: aktivlərin və öhdəliklərin hesabatlarda əks olunduğu məbləğlərin alış tarixində ədalətli dəyərinə qədər düzəlişi.

Alış metodunun tətbiqi zamanı qəbul edilmiş öhdəliklər və əldə edilmiş eyniləşdirilmiş aktivlər alış tarixində "maliyyə hesabatlarının tərtib edilməsinin konseptual əsasları"nda əks etdirilən aktiv və öhdəliklərin anlayışlarına uyğun gəlməlidir. BMHS (IAS) "Qeyri-maddi aktivlər" daxili yaradılmış qeyri-maddi aktivlər ilə bağlı məsrəfləri kapitallaşdırmağa icazə vermədiyinə görə qeyri-maddi aktivlər buna bariz nümunə ola bilər.

Bu zaman onların biznesin birləşdirilməsi tarixində müəyyən edilmiş ədalətli dəyəri bundan sonra da sənədlərdə nəzərə alınacaq. Belə ki, məsələn, əsas vəsaitlərin amortizasiyasına nəzər saldıqda, hesablamalar ədalətli dəyərdən və faydalı Xidmətin qalan müddətindən satın alınma tarixinə əsaslanacaqdır.

Əksər hallarda ədalətli dəyərlə əsas vəsaitləri (ilk növbədə daşınmaz əmlakı), investisiya mülkiyyətini, maliyyə aktivlərini və öhdəlikləri düzəliş etmək lazım gəlir. Ayrı-ayrı aktiv və öhdəliklər kateqoriyalarının ədalətli dəyərinin müəyyən edilməsi qaydaları MHBS (IAS) "əsas vəsaitlər", BMHS (IAS) "maliyyə alətləri:

tanınma və qiymətləndirmə" (və ya BMHS (IFRS) "maliyyə alətləri") və s. kimi müəyyən edilir. Maliyyə hesabatları və mühasibat uçotunu tənzimləyən standartlar müxtəlif ölkələrdə fərqlənir. Birləşmiş Ştatlarda maliyyə hesabatlarının təqdim edilməsi praktikası Maliyyə Uçotu Standartları Şurası tərəfindən müəyyən edilir və ümumi qəbul edilmiş mühasibat uçotu prinsipləri (OPBU) çərçivəsində təşkil edilir. Mühasibat uçotunun ümumi qəbul olunmuş prinsipləri maliyyə hesabatlarının tərtib edilməsi zamanı şirkətin və onların mühasiblərinin əməl etməli olduqları Mühasibat uçotu, standartlar və prosedurların ümumi qəbul edilmiş prinsiplərinin ümumi dəstinə aiddir.

Beynəlxalq Maliyyə Hesabatı Standartları (MHBS) konkret əməliyyatlar növlərinin və digər hadisələrin maliyyə hesabatlarında necə əks olunmalı olduğunu göstərən beynəlxalq mühasibat uçotu standartlarının toplusudur. MHBS Mühasibat Uçotu Standartları üzrə Beynəlxalq Şura tərəfindən buraxılır və mühasiblərin hesabatlarını necə aparmalı və hesabat verməli olduqları konkret şəkildə göstərilir. MHBS ümumi mühasibat dili üçün yaradılmışdır, belə ki, biznes və hesablar şirkətdən şirkətə və ölkədən ölkəyə başa düşülə bilər.

Dünyanın 100-dən çox ölkəsi BMHS-i qəbul edib ki, onların da məqsədi şirkətlərin ümumi qlobal Mühasibat dili yaratmaqdır. Qiymətli kağızlar və Birja Komissiyası (SEC) OPBU ' dan MHBS-ə keçmək istəyini açıq şəkildə ifadə etsə də, inkişaf yavaş-yavaş davam etdi. Bəzi problemlər amortizasiya olunan dəyərlə, məsələn, alınmış və verilmiş kreditlər üzrə nəzərə alınan maliyyə aktivləri və öhdəliklərini təqdim edir.

Belə bir vəziyyətdə ədalətli dəyərin müəyyənləşdirilməsinin ən geniş yayılmış üsulu diskontlaşdırılmış dəyərin bazar faiz dərəcələri ilə yenidən hesablanmasıdır. Cari bazar dərəcəsindən istifadə etməklə diskontlaşdırılmış gələcək nominal pul axınlarının dəyəri alınmış və verilmiş kreditlərin ədalətli dəyəri kimi qiymətləndirilir. BMHS (IFRS) 24-cü bəndinə uyğun olaraq, alıcı təxirə salınmış vergi aktivini və ya öhdəliyini, MHBS (IAS) 12 "mənfəət vergisi"ə uyğun olaraq, əldə edilmiş aktivlər və qəbul edilmiş öhdəliklər nəticəsində əmələ gələn təxirə salınmış vergi aktivini və ya öhdəliyini tanımalı və qiymətləndirməlidir.

BMHS (IAS) tələblərinə uyğun olaraq "ehtiyatlar, şərti öhdəliklər və şərti aktivlər" şərti öhdəlik yalnız mümkündür və buna görə də o, ya sadəcə olaraq maliyyə hesabatlarında tanınmır, ya da onun ödənilməsi ehtimalı azdır və ya bu öhdəliyin miqdarı kifayət qədər etibarlılıq dərəcəsi ilə ölçülə bilməz.

Lakin biznesin birləşdirilməsi prosesində alıcı, mövcud öhdəliyin əvvəlki hadisələr nəticəsində yarandığı və onun ədalətli dəyərinin kifayət qədər etibarlılıq dərəcəsi ilə qiymətləndirilə biləcəyi halda, alış tarixində şərti öhdəliyi qəbul etməlidir. Beləliklə, MHBS (IFRS) 3 iqtisadi resursların xaric olması ehtimalının yüksək olması meyarını ləğv edir.

Statistikaya görə, həm dünya bazarında, həm də Dünyada birləşmə və satın alma baxımından 2011-ci il o qədər də səmərəli olmadı. Ötən illərlə müqayisədə iri sövdələşmələrin sayı azalıb, dəyişkənlik, yəni qiymətlərin dəyişkənliyi isə birləşmə və alış bazarında nisbətən yüksək olub. Bu ona gətirib çıxardı ki, dünya bazarında birləşmə və satın alma əməliyyatları əvvəlki illə müqayisədə 6% azalıb. Dünya bazarında göstəricilər daha da aşağı düşüb-əqdlərin sayı təxminən 28% azalıb. 2012-ci ildə dünya sövdələşmələrinin ümumi məbləği isə cəmi 2% artdıqdan sonra 2,59 trilyon təşkil edib. dollar.

Lakin əməliyyatların ümumi sayının artmasına baxmayaraq, bütün dünyada onların məbləği 10% azalıb və 2005-ci ildə minimum həddə çatıb. İnvestisiya mənbələrinin strukturu və sahənin maliyyələşdirilməsi texnologiyaları şaxələndirilmişdir. Bu, elektroenergetika sahəsində aparılan islahatlardan sonra baş vermişdir. Maliyyə resurslarını beynəlxalq və dünya maliyyə bazarlarında enerji sektoruna cəlb edən forma və mənbələr arasında layihə təşəbbüskarlarının öz investisiya vəsaitlərini, səhm emissiyası, strateji və portfel investisiyaları, büdcə maliyyələşməsi, istiqrazlar, müxtəlif borc alətləri və lizinq konstruksiyaları ilə kapitalın səfərbər edilməsini fərqləndirirlər.

Birləşmə və satın alma proseslərinin effektivliyini hesablamaq üçün aktivlərin inteqrasiya olunmasından sonra əldə edilən əlavə dəyər ölçülməlidir. Xarici və yerli təcrübə birləşmələrin və satınalmaların effektivliyini müəyyənləşdirmək üçün elmi-praktiki inkişafı ehtiva edir ki, bu da nəzərdən keçirilən proseslərin

səmərəliliyinin qiymətləndirilməsi üçün yanaşmalar və metodların formalaşdırılmasına kömək edir.

Birləşmə və absorbsiya prosesləri dövlətin və qanunvericiliyin nizamlanmada iştirakını, birləşmə və absorbsiya əməliyyatlarının qeyri-qanuni metodlarına qarşı mübarizə məqsədinə nail olmaq üçün əlavə qanunların işlənib hazırlanmasını tələb edir.

Qanunvericilik səviyyəsində "absorbsiya" anlayışını gücləndirmək və bu cür əməliyyatların aparılması qaydasını sistemləşdirmək, onların ardıcılığı, qanuniliyi, iştirakçıların hüquq və vəzifələrini təsvir etmək və bu cür əməliyyatların ictimaiyyətə çatdırılması barədə məlumat vermək lazımdır.

Həmçinin, hesab edirəm ki, dost və qeyri-dost birləşmələr və satınalmalar anlayışını qanunvericiliklə möhkəmləndirmək və bölmək, hüquqi şəxslərin yenidən təşkilini tənzimləyən qanunvericiliyə dəyişikliklər etmək, "tender təklifi" anlayışını tətbiq etmək, tender təklifləri haqqında qeydiyyat orqanlarına bildiriş verməklə və onların qarşı tərəf tərəfindən qəbul edilməsi yolu ilə birləşmə və satın alma proseslərini nizama salmaq lazımdır.

Mənim fikrimcə, yuxarıda göstərilən tədbirlər korporasiyaların mülkiyyətçilərinin, onların səhmdarlarının maraqlarının daha səmərəli qorunması, antiinhisar qanunvericiliyi çərçivəsində biznesin azad inkişafının stimullaşdırılması və qeyri-bərabər birləşmələr və satınalmalar əməliyyatları vasitəsilə əmtəə bazarlarında təzyiqlərin azaldılması, inhisarların qanunsuz konsentrasiyasının qarşısını almaq, mülkiyyətə nəzarətin qanunsuz ələ keçirilməsi və bütün bazar iştirakçılarına inkişaf üçün bərabər şəraitin təmin edilməsi üçün vacibdir. Sövdələşmələr öz aralarında inteqrasiya məqsədlərinə, maliyyə-təsərrüfat münasibətlərinin xarakterinə, sövdələşmə iştirakçılarının menecmentinin loyallığına, birləşən şirkətlərin müstəqillik səviyyəsinə və s.görə fərqlənir.

Birləşmə və udma prosesləri biznesin yeni elementlərini birləşdirərək və birləşdirərək strateji rəqabət üstünlüklərini gücləndirmək üçün ayrı-ayrı iqtisadi subyektlər qarşısında qoyulmuş məqsədlərə əsaslanır.

Qeyd etmək lazımdır ki, hazırda "şirkətlərin birləşməsi" anlayışının xarici nəzəriyyə və təcrübədə qanunvericiliyində şərhində müəyyən fərqlər mövcuddur. Ümumi qəbul edilmiş Xarici praktikaya uyğun olaraq, birləşmə dedikdə, yeni iqtisadi Vahidin yaradıldığı iki və ya daha artıq mövcud strukturadan ibarət hər hansı birlik nəzərdə tutulur. Dünya qanunvericiliyinə uyğun olaraq, birləşmə dedikdə hüquqi şəxslərin yenidən təşkili başa düşülür ki, bu zaman onların hər birinin hüquq və vəzifələri təhvil Aktına uyğun olaraq yeni yaranmış hüquqi şəxsə keçir. Yeni şirkət şirkətlərin müştəriləri qarşısında bütün aktivləri və öhdəlikləri – onların tərkib hissələri üzərində tam nəzarət və idarə edir, bundan sonra sonuncular buraxılır. Xarici təcrübədə isə birləşmə dedikdə bir neçə firmanın birləşməsi başa düşülür ki, bunun da nəticəsində onlardan biri sağ qalır, qalanları isə öz müstəqilliklərini itirir və onların mövcudluğunu dayandırır. Absorbsiya iki (və ya bir neçə) hüquqi şəxsin birləşməsidir ki, bu zaman bir şəxs (uducu) hüquqi şəxs kimi saxlanılır, həm aktivlər, həm də udulmuş hüquqi şəxslərin öhdəlikləri ona keçir, bu zaman udulmuş hüquqi şəxslər ya varlığını dayandırır, ya da onların səhmlərinin və ya kapital paylarının nəzarət paketinə sahiblik yolu ilə nəzarət edirlər. Şirkətin absorpsiyası bir şirkətin digər şirkətin nəzarəti kimi müəyyən edilə bilər, mütləq və ya qismən mülkiyyət hüququnun əldə edilməsi ilə idarə oluna bilər. Şirkətin alınması çox vaxt müəssisənin səhmlərinin nəzarət paketini bu müəssisənin əldə edilməsini nəzərdə tutan birjada almaqla həyata keçirilir.

Bununla yanaşı, daha müfəssəl təsnifat da məqsədəuyğundur, Bu təsnifat təkcə şirkətlərin inteqrasiyasının xarakterini, onun milli xüsusiyyətlərini, birləşmə şərtlərini və mexanizmini və s.nəzərə almır. Bu proseslərin təsnifatının ən vacib əlamətləri olaraq, aşağıdakı adlandırıla bilər:

- şirkətlərin character inteqrasiya;
- Birləşmiş şirkətlərin milli mənsubiyyəti;
- şirkətlərin birləşmələrə münasibəti;
- potensialın birləşdirilməsi üsulu;
- birləşmə şərtləri;
- birləşmə mexanizmi.

Şirkətlərin inteqrasiya əlamətlərindən asılı olaraq aşağıdakı növləri ayırmaq məsləhətdir:

- horizontal birləşmələr-eyni bazarda fəaliyyət göstərən, yəni eyni və ya yaxın məmulatlar istehsal edən və yaxud eyni texnoloji istehsal mərhələlərini həyata keçirən şirkətlərin birliyidir;

- şaquli birləşmələr-məhsulun istehsalının vahid texnoloji prosesi ilə bağlı müxtəlif sahələrin şirkətlərinin birləşməsi, yəni alıcı şirkətin öz fəaliyyətini və ya əvvəlki istehsal mərhələlərini xammal mənbələrinə qədər (geriləmə inteqrasiyası), yaxud sonrakı dövrdə-son istehlakçıya qədər (qabaqlayıcı inteqrasiya) genişləndirilməsi. Məsələn, birləşmə geoloji kəşfiyyat, dağ-mədən, metallurgiya və maşınqayırma şirkəti;

- ümumi birləşmə-bir-birinə bağlı (qarşılıqlı tamamlayıcı) mal istehsal edən şirkətlərin birləşməsi. Məsələn, Audio və ya video texnika istehsal edən şirkət kompyuteri informasiya daşıyıcıları istehsal edən firma ilə birləşdirir;

- konqlomerativ birləşmələr-üfüqi və ya şaquli inteqrasiya (istehsal birliyi) olmadan müxtəlif sahə şirkətlərinin birləşməsi, yəni bir sahənin firmalarının heç bir təchizatçı və ya istehlakçı olmayan digər sənaye firmaları ilə birləşməsi. Birləşmiş şirkətlər istehlakçı firmanın əsas fəaliyyət sahəsi ilə nə texnoloji, nə də məqsədli birliyə malik ola bilərlər.

2.2.US GAAP görə şirkətlərin birləşdirilməsi və satın alınması

İqtisadiyyatın qloballaşmasının nəticələri hər yerdə şirkətləri kapitalı ondan daha səmərəli istifadə etmək məqsədilə iriləşdirməyə məcbur edir. Bu proses bazar şəraitində adi, praktik olaraq gündəlik bir hala çevrilir.

GAAP-a görə birləşmə və satın alma əməliyyatları bu bazarda əməliyyatların bir növüdür. Hər hansı bir birləşmə və satın alma əməliyyatının törədilməsinin əsas səbəbi xüsusi şəxslərin müəyyən aktivləri əldə etmək niyyətidir. Əgər həmin şəxslər bu və ya digər "zavodlar, qəzetlər və paroxodlar" a nəzarət etmək barədə qərar qəbul etməsəydilər, birləşmə və satın alma prosesinin digər iştirakçıları belə olmayacaqdılar. Əməliyyat təşəbbüskarlarının aşağıdakı əsas qrupları mövcuddur: maliyyə-sənaye qrupları və inteqrasiya olunmuş strukturlar; investisiya şirkətləri; kiçik və orta biznes şirkətlərinin sahibləri; biznes sahibləri; şirkətin menecmenti. Sadalanan şəxslər həm dostcasına satınalmalarda iştirak edirlər, nə vaxt ki, şirkət onun əvvəlki sahibinin razılığı ilə yeni mülkiyyətçiyə keçir, həm də korporativ tutulmalarda. Heç kəs üçün sirr deyil ki, hər hansı qeyri-dost absorbsiya GAAP-ın uğursuz dost sövdələşməsindən başqa bir şey deyil. Bu və ya digər növ inteqrasiya prosesinin başlanması haqqında qərarın qəbul edilməsi şirkətin mövcud inkişaf strategiyası əsasında baş verir. Əslində, inteqrasiya prosesi birləşmə-absorbsiya prosesləri şirkətin məqsədlərinə nail olmaq və strategiyalarının həyata keçirilməsi üçün bir vasitədir. İnteqrasiya proseslərinin həyata keçirilməsinin aşağıdakı mərhələlərini vurğulamaq məqsəduyğundur:

- 1.Planlaşdırma
- 2.Həyata keçirilməsi yollarını tapmaq
- 3.Qiymətləndirmə və təhlil variantları
4. Variantları yoxlamaq
5. Həyata inteqrasiyası

Birincisi, inteqrasiyanın növü və arzu olunan əlamətləri (təsnifata görə) müəyyən edilir. Burada üç strategiya mümkündür:

- ümumi portfel strategiyası (istehsal portfelinin genişləndirilməsi və gücləndirilməsi)

- ailə (üfui və şaquli inteqrasiya)

- Elemental (yeni məhsullarla bazarın yeni seqmentlərinə çıxış)

Strategiyanın mümkün variantlarının seçilməsinə paralel olaraq, Şirkətin imkanları və resurslarının qiymətləndirilməsi baş verir. Nəticədə, şirkət inteqrasiya növü ilə və onun istiqaməti, coğrafiyası, sahəsi, informasiya açıqlığı kimi əlamətləri ilə müəyyən edilir, həmçinin iştirakçıların tərkibi formalaşdırılır (həm də əsas - prosesdə bilavasitə iştirak edənlər, həm də əlaqəli şəxslər - hakimiyyət strukturları, Nəzarət Orqanları, kreditorlar və s.). Səciyyəvi haldır ki, burada məqsəd və məhdudiyyətlər (meyarlar) verilir ki, bunun əsasında növbəti mərhələlər həyata keçiriləcəkdir. Firmaların birləşməsi nəzəri qurulumlar və əsaslandırılmalar son dərəcə zəngin və ziddiyyətli təcrübəyə nisbətən əhəmiyyətli dərəcədə gecikən iqtisadi proseslərin sayına aiddir. Buna görə də, ziddiyyətli nəticələrin əhəmiyyətli sayı zamanla daha çox (bəzi hallarda - az) ciddi forma əldə edən və daha az (bəzən - daha çox) sıxılmış olan fərziyyələr əsasında qurulur. Birləşmə həm makro-həm də mikro-İqtisadi əsaslandırmaya malikdir. Beynəlxalq maliyyə hesabatı standartlarının (MSFO, bundan sonra MHBS) və ABŞ-ın GAAP standartlarının (U. S. GAAP, bundan sonra HAAP) müqayisəsi ilə məşğul olan bir çox mütəxəssislər qeyd edirlər ki, MHBS standartları daha çox mühasibat Vəziyyətlərində Praktiki tətbiqə istiqamətlənmişdir, konkret mühasibat məsələləri üçün hazırlanmış tövsiyələrin daha çox miqdarını ehtiva edir və şərh üçün daha az imkanlar yaradır. Bununla yanaşı, qeyd etmək lazımdır ki, maliyyə hesabatlarının tərtib edilməsi üzrə bu iki sistemin uçot prinsipləri və hesabat formaları bir çox cəhətdən üst-üstə düşür və müvafiq olaraq, BMHS standartları üzrə hesabat tərtib edən mütəxəssis DAC standartları üzrə hesabatların hazırlanmasına kifayət qədər asanlıqla keçə bilər. Bundan başqa, bir standart üzrə hazırlanmış hesabat müəyyən şərtlər daxilində və lazımi düzəlişlər zamanı digər standartlara transformasiya edilə bilər.

Aşağıda göstərilən müqayisə bir hesabat sistemində malik olan mütəxəssislərə digər hesabat standartlarına keçərkən peşə səviyyəsinin öyrənilməsi və artırılması

üçün sahələri, habelə əməkdaşlarında zəruri biliklərin müəyyən edilməsi üçün hesabatlılıq şöbələrinin rəislərinə kömək edəcəkdir. MHBS və GAAP standartları arasındakı sadalanan fərqlər yalnız bir neçə fərqin göstərilməsinə xidmət edir və tam deyil.

Beynəlxalq standartlar üzrə və GAAP standartları üzrə hesabatların hazırlanması iki üsuldan biri ilə həyata keçirilir. Birincisi-parallel mühasibat uçotunun aparılması, ikincisi -Azərbaycan standartları üzrə hazırlanmış hesablara dair transformasiya illərinin həyata keçirilməsi. Bir çox təşkilatların parallel uçotun tətbiq edilməsi məsələsini həll etməsinə, əlavə proqramların hazırlanması və mövcud sistemlərin modifikasiyası yolu ilə həll etməsinə baxmayaraq, İkinci üsul daha geniş yayılıb və biz analizləri onun tətbiqi əsasında quracağıq.

BMHS və API standartları arasındakı əsas fərqlər mürəkkəbliyin səviyyəsinə görə üç kateqoriyaya bölünə bilər:

A-hesabatlarda artıq mövcud olan məlumatların təqdimatının dəyişdirilməsi;

B-sadə əlavə hesablamalar yolu ilə həyata keçirilən hesablara düzəliş;

C-yeni analitik məlumatlara və əlavə hesablamalara əsaslanan hesabatların dəyişdirilməsi.

IFRS və ya GAAP üzrə hesabatları təşkil edən Azərbaycan şirkətləri üçün ən vacib olan maliyyə hesabatlarının ilk tətbiqi üçün standartların tələbləridir. MHBS-də ilk tətbiq qaydaları IFRS 1-də əks olunur. GAAP-da ilk istifadəyə həsr olunmuş ayrı bir standart yoxdur, lakin maliyyə hesabatlarının əsas komponentləri SON1-7-da müəyyən edilmişdir.

BMHS standartlarına görə iki il ərzində hesabatların hazırlanması tələb olunur. Hesabat aşağıdakılardan ibarət olmalıdır: Balans, Mənfəət və zərər haqqında hesabat, pul vəsaitlərinin hərəkəti haqqında hesabat, kapitalın dəyişməsi haqqında hesabat, uçot siyasəti və qeydlər. BMHS əvvəlki dövrdə natamam hesabatın hazırlanmasına icazə verir. GAAP standartlarına dair tələblər oxşardır. Bununla belə, GAAP yalnız tam hesabatların hazırlanmasını nəzərdə tutur. Nyu-York Fond Birjasında öz səhmlərinin yerləşdirilməsini planlaşdıran şirkətlər üçün əlavə olaraq 1 üçüncü il üçün də hesabatların hazırlanması tələb olunur.

Hesabat dövründən əvvəlki hesabat dövrləri üzrə hesabatların hazırlanması prosesi texniki cəhətdən mürəkkəb və bahalı ola bilər. Belə hesabatın auditor yararlılığı auditorlar tərəfindən, xüsusilə də əsas vəsaitlərin və maddi qalıqların inventarlaşdırılması kimi real vaxtda nəzarət prosedurlarının keçirilməsini tələb edən maddələrlə bağlı qeyd-şərtlərə səbəb ola bilər. Makroiqtisadi Şərhlər diqqəti ilk növbədə makroiqtisadi dəyişənlər və birləşmə sahəsindəki fəaliyyət səviyyəsi, birincisinin ikincidən asılılığına yönəldir. Mikroiqtiadiyyat izahatları firmaların motivlərinin, birləşmədən qazanma mənbələrinin və birləşməyə dair təkliflərin irəli sürülməsi üçün stimulların təhlilinə əsaslanır.

Həyata keçirilmə üsullarının axtarışı mərhələsi onunla fərqlənir ki, integrasiyanın potensial iştirakçılarının seçilməsi planlaşdırma nəticələri və ayrılmış meyarlar əsasında baş verir. Bu mərhələ xüsusilə qanunvericilik aspektinin nəzərə alınmasını - nəzərdə tutulmuş hərəkətlərin hüquqi, vergi və mühasibat normativ aktlarına tam uyğunluğunu tələb edir.

Namizədlərin seçilməsi əvvəlki mərhələnin məhdudiyyətlərinin və onlar haqqında toplanmış məlumatların təmin edilməsi əsasında həyata keçirilir:

-xarici məlumatlar - bu məlumatlar təkrar mənbələrdən toplanır (dövlət qeydiyyat orqanlarına sorğu məlumatları, açıq mənbələrdə rəsmi nəşrlər - bunlar, məsələn, maliyyə nəticələri, məqalələr, press-revizlər, reklam, sərğilər).

- daxili məlumatlar-məsələn, işçilərin, tərəfdaşların, tənzimləyici orqanların fikirlərinin alınması (məcburi tələb bu cür məlumatların toplanması üsullarının qanuniliyidir)

Alınan məlumatlar təşkilati-hüquqi, maliyyə və bazar əlamətləri üzrə ətraflı şəkildə həyata keçirilir. Məlumatların monitorinqi ilə paralel olaraq, potensial iştirakçıların müəyyən edilmiş tələblərə cavab verməsi çərçivəsində seçilməsi və yerləşdirilməsi baş verir. Potensial integrasiya iştirakçılarının bəzi məlumat bazasını əldə edərək seçilmiş namizədlərlə integrasiyanın həyata keçirilməsinin mümkün üsullarının nəzərdən keçirilməsinə keçmək olar. Onları nəzərdən keçirmək üçün bir neçə variant var. Müəssisə layihəsi təşəbbüsçünün qeyri-maddi resurs sahibinin olduğu bir vasitədir. Sxem bir tərəfdən biznes ideyasına malik olan iştirakçıların,

nou-haunun və s. - nin, digər tərəfdən isə sərbəst maliyyə resurslarına malik iştirakçıların inteqrasiyasından ibarətdir. Təşəbbüs əksər hallarda məhz qeyri-maddi resurs sahibindən bazar iştirakçısına birbaşa təklif etməklə və ya müəssisənin kapital sərgilərində iştirak etməklə irəli gəlir. Sərbəst investisiya qoymaq istəyən iştirakçıdan da təşəbbüs mümkündür. Mümkün yüksək gəlirlilik və risk bu cür layihələrin xüsusiyyətidir.

Cari mülkiyyətçilərə nəzarət hüquqlarının təklifləri - müəyyən məqamda mülkiyyətçilər Biznesdən çıxmaq və onlara məxsus nəzarət hüquqlarını həyata keçirmək zərurəti/arzusu ilə qarşılaşırlar. Təklif konkret şəxsə (qapalı) və ya açıq bazara istiqamətlənə bilər.

Özəlləşdirmə dövlətin mövcud mülkiyyətçisi olduğu əvvəlki variantın formasıdır. Hərrac və ixtisaslaşdırılmış hərrac şəklində keçirilən özəlləşdirmənin yarımnovləri daha maraqlıdır

Üçüncü üsulla irəli sürülən iştirakçının öhdəliklərindən istifadənin müəyyən edilməsi təklif olunur.

Qəsdən kreditor borcları daxil kreditorların əvvəldən korporativ nəzarət əldə etmək üçün bir yol kimi istifadə olunur, bu kreditlər və/və ya kreditlər verilməsi, eləcə də mövcud kreditorlar öhdəliklərin ödənilməsi vasitəsilə əsasən baş verir. Metod nəzərdə tutur ki, kreditor borclunun öz öhdəliklərini yerinə yetirə bilmədiyi üçün nizamnamə kapitalındakı pay üzrə öhdəliklərin birbaşa mübadiləsi yolu ilə borclu üzərində korporativ nəzarəti əldə edir.

Müflisləşmə (iflas) proseduru aşağıdakı ssenarilərdən biri üzrə keçirilir:

- dünya Sazişində cari mülkiyyətçilərin çıxışı;
- müşahidə, xarici idarəetmə, sağlamlaşdırma çərçivəsində hərəkətlər;
- rəqabət istehsalı çərçivəsində tədbirlər.

İdarəetmə müqaviləsində rəhbər şirkətin sonradan nəzarət hüquqlarının əldə edilməsi ilə cəlb edilməsi nəzərdə tutulur. Təşəbbüskar qismində iki əsas iştirakçı çıxış edir - idarəedici şirkət və top-menecment. Öz imkanları və qanun çərçivəsində menecerlər pul axınlarını, müştəriləri, partnyorları, əmlak kompleksinin bir hissəsini

(Nizamnamədə başqa hal nəzərdə tutulmayıbsa, qiymətin 25% - dək) əlaqəli şirkətlərə köçürə bilərlər.

GAAP görə şirkətlərin birləşdirilməsi və satın alınması qaydası:

- mümkün mənfi nəticələrin qarşısını almaq və xərcləri azaltmaq məqsədi ilə prosesin əlaqələndirilməsi və potensial iştirakçılar haqqında tam məlumatların əldə edilməsi üçün maksimum səy

- iştirakçıların tarixinin öyrənilməsi (məhkəmə və kredit tarixinə xüsusi diqqət yetirilməlidir), tərəfdaşların və müştərilərin prosesdə iştirakının əsl səbəbləri barədə fikirləri

- danışıqlar zamanı əldə edilən məlumatların diqqətlə yoxlanılması, ilkin proses zamanı dəyişikliklərin uçotu və əldə edilən nəticələrin düzəldilməsi

- bazarın mümkün reaksiyasının uçotu-tətbiq olunan inteqrasiya alətlərindən asılı olaraq: iştirakçılar, minoritarilər, tərəfdaşlar, müştərilər və hakimiyyət orqanları (nəzarət edənlər də daxil olmaqla))

- gələcək birgə iş strategiyasının hazırlanması, böhran vəziyyətlərinin və iştirakçıların ziddiyyətlərinin öyrənilməsi, inteqrasiyadan imtinaya qədər

Qanunvericilik aspekti, ilk növbədə, cari qanunvericiliyin uçotu və perspektivdəki dəyişikliklərə aiddir.

Qüvvədə olan qanunvericilik şirkətlərə Antimonopoliya orqanı ilə razılaşmaları, məsələn, halların siyahısını razılaşdırmağı əmr edir.:

- birləşmə, Maliyyə və kommərsiya təşkilatları qoşulması;

- hüquqi və ya fiziki şəxs (bir qrup şəxs) tərəfindən bir və ya bir neçə sövdələşmə nəticəsində maliyyə və ya kommərsiya təşkilatının səhmlərinin (nizamnamə kapitalındakı payların) 20% - dən çoxunun əldə edilməsi;

- Maliyyə və ya kommərsiya təşkilatının aktivlərinin 10% - dən çoxunun əldə edilməsi üzrə əqdlərin bağlanması və s.

Baxılan aspektlər iqtisadi hesablamalarla yanaşı, sövdələşməsinin hazırlıq mərhələlərinə əhəmiyyətli təsir göstərir.

GAAP-a görə inteqrasiya proseslərinin təhlilinin əsas istiqamətlərindən biri onların əsasında dayanan motivasiyadır, yəni bazar iştirakçılarını inteqrasiyanı

həyata keçirməyə vadar edən səbəblərdir [10,25]. Birləşmə motivlərinin müəyyən edilməsi çox vacibdir, iki və ya bir neçə şirkətin birləşərək ayrı-ayrılıqda olduğundan daha bahalı olmasının səbəblərini əks etdirir. Birləşmiş şirkətin kapitallaşdırılmış dəyərinin artması birləşmə və satınalmaların əksəriyyətinin məqsədi daşıyır. Qərb iqtisadiyyatında birləşmələr/satınalmaların səbəblərini anlamaq üçün qeyd etmək lazımdır ki, əməliyyatların miqyasını genişləndirmək arzusu hər hansı bir biznesin ayrılmaz bir xüsusiyyətidir. Lakin, belə bir genişlənmənin birləşməsi/satın alınması yolu ilə baş verməsi mümkün alternativlərlə müqayisədə, məsələn, reklam şirkəti tərəfindən satış həcminin genişləndirilməsi ilə bu üsulun daha ucuz olması lazımdır.

Birləşmələr üçün əsas bir neçə faktorun birləşməsidir. Bir tərəfdən, məsələn, ABŞ-da fond bazarının görünməmiş artımı Amerika firmalarına öz səhmlərinin əlavə yerləşdirilməsi vasitəsilə (birləşmə/udulma sövdələşməsi Nağd ödənilirsə) və ya sövdələşmə bir firmanın səhm üzrə səhmlərini dəyişdirməklə baş verirsə, digər firmanın səhmdarları ilə münasib mübadilə əmsalı barədə razılığa gəlməyə imkan verir. Digər tərəfdən, dünya maliyyə böhranı müəyyən edib ki, bir çox firmalar (nəinki Asiya və Latın Amerikasını, həm də Amerika və Avropa, hansılar ki, emerging markets ilə sıx bağlı idilər) ağır vəziyyətə və onların səhmdarları və menecerləri heç də daha uğurlu rəqabətə qoşulmaqdan çəkinmirlər, mümkün müflisləşmənin qarşısını almaq üçün.

Avropada da iki meyil fəaliyyət göstərir. Bir tərəfdən, Vahid Avropa bazarı miqyas effektindən istifadə etməyə imkan verir ki, bu da firmaların iriləşdirilməsinə əlavə güclü təkan verir. Digər tərəfdən, Vahid İqtisadi məkan yarandıqca rəqabətin güclənməsi hiss olunur ki, bu da Avropanın bir çox konqlomeratlarını əsas diqqəti cəmləmək üçün qeyri-profil biznesdən imtina etməyə məcbur edir. Bütün bunlar institusional investordardan, ilk növbədə, Amerika investorlarından pul axını ilə bağlıdır.

GAAP-a görə motivasiya bazası, yəni birləşmə-absorbsiya sövdələşməsinin həyata keçirilməsinə təsir göstərən motivasion amillərin müxtəlif növlərinin məcmusu aşağıdakı kimidir:

Şirkətləri birləşmə və satınalmalara həvəsləndirən əsas səbəbləri cari fəaliyyət istiqamətlərinin müəyyənləşdirilməsi və gələcək inkişaf perspektivləri əsasında aşağıdakı qruplara bölmək olar:

- əməliyyat (müəssisənin cari, əməliyyat fəaliyyətinə aid motivlər (istehsal, satış);
- maliyyə (şirkətin maliyyə resurslarının, maliyyə mənbələrinin, öhdəliklər üzrə hesablaşmaların formalaşdırılması);
- investisiya (investisiya fəaliyyəti ilə bağlı motivlər);
- strateji motivlər (idarəetmənin effektivliyinin artırılması, bazarların tədqiqi, tərəfdaş/rəqiblərlə qarşılıqlı münasibətlər və s.kimi istiqamətlər).

Bu qruplar və onlara daxil olan şəxsi motivlər bir-biri ilə bağlı elementlərdir, çünki birləşmə və satın alma prosesləri bir sıra kəsişən motivlərlə şərtlənir.

Ziyanla işləyən (bəzən gəlirli) şirkətin absorpsiyası təchizatçıların dönməz xərclərinə və ya daimi sifarişçilərə səbəb ola bilər, çünki onların mövqeləri absorpsiya edən firma tərəfindən zəiflədirilir və ya hətta başqaları ilə əvəz olunur. Beləliklə, absorpsiya yalnız mülkiyyətin digər əllərə keçməsi kimi deyil, həm də idarəetmə maraqları üçün müqavilələrin dəyişdirilməsi imkanı kimi də nəzərdən keçirilməlidir, mövqeyi və məqsədi absorpsiya mexanizmində mərkəzi rol oynayır. Buradan aydın olur ki, heç də həmişə idarəetmə udmaları resursların səmərəli istifadəsinə imkan vermir. Bu baxımdan, bazarda qiymətlərin onların əsas dəyərlərindən sapması ilə şərtlənən büzücü absorpsiyalar diqqəti cəlb edir. Xəsarətçi bazarda fond bazarında qiymətləndirilməmiş firma tapır, onu əldə edir və onun səhmlərini əsas dəyəri Fond bazarı üçün aydın olana qədər saxlayır. Sahibkar şirkətdə heç bir dəyişiklik etmədən gəlir əldə edir. Konglomerat birləşmələrinin problemlərinin mövzusunun əhəmiyyəti buradan qaynaqlanır. Teorik analiz göstərir ki, fond bazarı qeyri-mükəmməldirsə və investorlar GAAP tələbləri modeli baxımından tam şəkildə davranmırlarsa, konglomerativ birləşmə riskləri azalda bilər. Bu hər iki hal tamamilə ehtimal olunur.

Birincisi, risk səviyyəsinin azaldılmasının əsas səbəbləri sırasına ödəniş qabiliyyətinin olmaması riskinin azaldılmasını aid etmək olar; bir firmanın zərərləri

digərinin gəlirləri ilə kompensasiya edilə bilər; birləşən firmalar birləşmədən əvvəl mümkün kreditlərin məbləğindən artıq kredit limitinə malikdirlər və bundan əlavə, onlar vergi tutulan bazaya bağlı olduğundan daha ucuz başa gəlirlər. Buna görə səhmlərin bazar dəyəri artmalıdır.

İkincisi, şirkətləri idarə edənlər adətən riskə meyilli deyillər, çünki firmada insan kapitalı və digər aktivlər şəklində daha yüksək paya malikdirlər; onlar Firmanın gəlirlərinin sabitliyində maraqlıdırlar.

Üçüncüsü, konqlomeratlar şəraitində GAAP modeli empirically təsdiq edilmir və investorlar öz gəlir dispersiyasını nəzərə alırlarsa, digər bərabər şərtlər altında konqlomeratlar cəlbəedici ola bilər

Dördüncüsü, konqlomeratlar hələ də sinergetik planın təsirini gətirir, məsələn, texnologiyalardan istifadə, keyfiyyətə nəzarət, maliyyə nəzarəti, marketinq şəbəkələri və s. kimi sahələrdə.

Əsas inteqral birləşmə motivi mənfəətin təmin olunmasıdır-əgər firma A-ın satın alınmasının alış qiymətini əhatə edən mənfəət əldə etməyə imkan verəcəyinə əmindirsə, B firması, ehtimal ki, əldə ediləcək. Birləşmə bazar hakimiyyətini formalaşdıran bir sıra amillər hesabına gəlirləri artırır. Əgər birləşmə nəticəsində firma böyük bazar gücünə malikdirsə, o, daha çox rentabelliyyə nail ola bilər. Horizontal birləşmələr daim bazar gücünü artırır, çünki onlar firmalar arasında rəqabəti istisna edirlər. Bu təsir iki firmanın bazar payından və bazar şəraitindən asılıdır. Şaquli birləşmələr iki firmanı bir istehsal zəncirinə bağlayır və bazar Hakimiyyətinin gücləndirilməsi sualına cavab birmənalı deyil. Konqlomerativ birləşmələrlə bağlı məsələ xeyli mürəkkəbdir: texnoloji cəhətdən əlaqəli olmayan fəaliyyət sahələrinin birləşdirilməsi, bəlkə də, firma üçün hansısa yeni strateji imkanlar yaradır, lakin onlar bazarın strukturunu birbaşa dəyişmirlər və belə Firmanın bazar hakimiyyəti məsələsi daha da diskussiyadadır.

Müasir korporativ menecmentin nəzəriyyəsi və təcrübəsi şirkətlərin birləşməsinin və satın alınmasının kifayət qədər motivlərini irəli sürür və bir qayda olaraq, hər bir konkret halda səbəblər kompleksi fəaliyyət göstərir. Birləşmə motivlərinin müəyyən edilməsi çox vacibdir, yeni bir firmada yeni bir kompleks

effektin meydana gəlməsinin səbəblərini əks etdirir. Birləşmiş şirkətin kapitallaşdırılmış dəyərinin artması, mənfəət və sabitliyin təmin edilməsi birləşmə və satınalmaların əksəriyyətinin məqsədi daşıyır. Dünya təcrübəsi şirkətlərin birləşmələrinin və satın alınmasının aşağıdakı əsas motivlərini müəyyən etməyə imkan verir

FƏSİL III. US GAAP-a və İFRS-ə görə şirkətlərin satın alınması, birləşdirilməsinə dünya təcrübəsi oxşar və fərqli tərəfləri

3.1. US GAAP-a və İFRS-ə görə şirkətlərin satın alınması və birləşdirilməsinin oxşar və fərqli cəhətləri

Heç kimə sirr deyil ki, birləşmələr və satınalmalar şirkətlərin artımının ayrılmaz mənbəyidir. Çox vaxt şirkətlər genişləndirilməsi və inkişafı üçün daxili resurslar çatışmır. Sonra birləşmələr və satınalmalara müraciət edirlər.

Eyni zamanda, birləşmələr və satınalmalar satış bazarları, resurslar, yeniliklər üçün rəqabətdə güclü bir vasitədir. Aydın ki, şirkətin öz xarici imkanlarından necə istifadə etməsindən onun rəqabət qabiliyyətliliyi asılıdır.

Beləliklə, birləşmə və satın alma bazarının öyrənilməsi müasir biznesdə çox vacibdir. Bu fakt birləşmələr və satınalmalar bazarı, onun tarixi, təsnifatı, hüquqi tərəfi və əsas tendensiyaları ilə tanış etmək məqsədi daşıyan işdə əks olunacaq.

Beynəlxalq Maliyyə Hesabatı Standartları (MHBS/İFRS) ABŞ GAAP ilə müqayisədə daha çevikdir. Amerika standartları daha dəqiqdir və birmənalı şərh tələb edir. Beynəlxalq və ya Amerika maliyyə hesabatlarının hansı standartlarının tətbiq edilməsi üçün seçilməsini başa düşmək üçün hesabatların tərtib edilməsinin məqsədlərini müəyyən etmək, həmçinin bu sistemlər arasındakı fərqləri anlamaq lazımdır. Aydın ki, birləşmə "ideyaların" alınması və inkişafı üçün böyük qənaət gətirə bilər. Məsələn, bir şirkət innovativ istehsal metodlarını işləyib hazırlayan görkəmli işçilərə malik ola bilər, lakin onların həyata keçirilməsi üçün şirkətin kapitalı çatışmır. Digər bir şirkət üstün paylama yollarına malik ola bilər, lakin yeni istehsal texnologiyalarına malik deyildir. Birləşmədən sonra belə şirkətlər satışlarını və istehsalını dəfələrlə artırır, kənardan "ideya" satın alınmasına qənaət edirlər. Bu birləşmə tez-tez elmtutumlu istehsal sahələrində baş verir. Bu motivin cütləşməkdə olan tərkibin aradan qaldırılması, qarşılıqlı tamamlama və miqyas effekti ilə paralelliyi aparmaq olar, lakin onun əhəmiyyəti onu ayrıca motivə ayırır.

Beynəlxalq kapital bazarlarına çıxarkən, fond birjalarında səhmlərin erləşdirilməsi və şirkətləri üçün xarici investorların cəlb edilməsi zamanı beynəlxalq

standartlar üzrə maliyyə hesabatlarının hazırlanması məsələsi aktualdır. BMHS, beynəlxalq şirkətlər tərəfindən maliyyə hesabatlarının hazırlanmasının unifikasiyası və müxtəlif ölkələrin tənzimləyici orqanları və digər istifadəçilər tərəfindən qəbul edilməsi məqsədi ilə hazırlanmışdır. ABŞ – ın milli mühasibat standartlarına (bundan sonra ABŞ GAAP) gəlincə, onların dünyada yayılması ABŞ fond bazarının inkişafı və digər ölkələrə Amerika investisiyalarının həcmi ilə bağlıdır. Bir çox inkişaf etməkdə olan ölkələr onları milli uçot standartlarının işlənilib hazırlanmasında istifadə edirlər (məsələn, Latın Amerikasına ölkələri). Bu motivi onunla izah etmək olar ki, iki şirkət komplementar ehtiyatlara malik ola bilər və onlardan daha səmərəli istifadə etmək üçün onlar birlikdə işləməlidirlər. Şübhəsiz ki, birləşmədən sonra şirkətlərin dəyəri artır, çünki birləşmədən lazımi resursların alınması onların xammal bazarında ayrıca satın alınmasından daha ucuzdur. Bu birləşmə növü həm kiçik, həm də böyük firmalar üçün xarakterik ola bilər. Tez-tez böyük şirkətlər resurs istehsal etmək üçün bir və ya digər zəruri olan kiçik ilə birləşməsi olan vəziyyəti görmək olar. Birləşmədən sonra resursların dəyəri daha az şirkət olacaq, xammal bazarında onların dəyəri daha az olacaq.

XX əsrin sonu - XXI əsrin əvvəllərində baş verən əhəmiyyətli proseslər kimi birləşmələr və absorbsiyalar hərtərəfli araşdırmalara məruz qalmış və tədqiqatçılar və analitiklər tərəfindən təsnifatın bir neçə müxtəlif növü təklif edilmişdir. Bunlar aşağıdakılardır:

- şirkətlərin inteqrasiyasının təbiəti,
- şirkətin milli mənsubiyyəti,
- potensialın birləşdirilməsi üsulu,
- şirkətin birləşməyə münasibəti,
- birləşmə və udma şərtləri
- birləşmə mexanizmi.

2002-ci ildə BMHS üzrə komitə və ABŞ Maliyyə Uçotu Standartları Komitəsi iki hesabat sistemi arasında mövcud fərqlərin aradan qaldırılması üzrə layihə qrupu formalaşdırıb. Onun nəticələrindən biri ABŞ-ın birja komissiyasının 1 yanvar 2007-ci il tarixindən etibarən şirkətlərin BMHS üzrə hesabatının düzəlişsiz ABŞ fond

birjalarında qəbul olunacağı barədə bəyanatı olub. Lakin, sistemlər arasında əhəmiyyətli fərqlər hələ də davam edir. US GAAP-a və İFRS-ə görə şirkətlərin satın alınması və birləşdirilməsinin oxşar və fərqli cəhətləri qısa müqayisəli təsviri cədvəldə verilmişdir. Birləşmələr və satınalmalar bazarındakı vəziyyətdən danışarkən, 2008-ci il, analitiklərin bu bazarın artımını proqnozlaşdırmasına baxmayaraq, ləğv edilən əməliyyatların sayına görə rekord həddə çatıb, lakin böhran bir çox sövdələşmələri alt-üst edib. Dealogic analitik şirkətinin 2008-ci il üzrə məlumatına görə, 1,3 mindən çox şirkət m&a sövdələşmələrini aparmaqdan imtina edib, baş tutmayan inteqrasiya proseslərinin ümumi məbləği isə 911 mlrd.dollar14 səviyyəsində qiymətləndirilir, m&a bazarının həcmi 3,25 trilyon təşkil edib. abş dolları.. Belə bir şəraitdə bazarda işgüzar fəallıq dünya iqtisadi böhranı ilə bağlı problemlərin artması ilə mütənasib olaraq azalırdı.Dünyanın ən iri iqtisadiyyatlarının böhrana cəlb olunma dərəcəsini nəzərə alsaq, 2008 – ci ilin antiekordlar ili olması təəccüblü deyil. Bu birləşmə və satın alma bazarı haqqında deyil, həm də fond bazarlarında əsas ictimai fond yerləşdirmələrinin sayı barədə də deyilə bilər. Azalma 45% qeydə alınıb. O, ölkədən qətiyyənlə asılı deyildi. Beləliklə, Çində bazar 31%, Braziliyada 92%, ABŞ - da isə 36% azalıb. İllik tənəzzül Avropada təşkil edib 28%, Asiya-Sakit Okean regionunda bütövlükdə - 15%.. Bunun bir çox səbəbi var: böhran, pulun bahalığı və likvidliyin düşməsi. Bundan başqa, unutmamaq lazımdır ki, əməliyyatlar M&a bu, uzun və mürəkkəb prosesdir, lakin, o zaman aparılırdı qlobal yenidən qiymətləndirilməsi aktivlərin hər yerdə və daim.Onu da qeyd etmək lazımdır ki, böhran dövründə şirkətlər mövcud olduqlarından ehtiyat edərək bazarda nüfuzlarını artırmağa çalışıblar. Nadir hallarda onlar zəif firmaların udma yolunu seçdilər. Bu səbəbdən ABŞ-da hazırda düşmənlə alınması rekordu qoyuldu. Analitiklərin məlumatına görə, Thomson Reuters bu bazarın həcmi bir il ərzində 211 milyard dollara qədər artıb ki, bu da Amerika bazarının tarixində mütləq rekord olub.

GAAP-a görə birləşmələrin və şirkətlərin satın alınmasının bir çox motivləri mövcuddur, onlardan biri sinergetik effektdir, yəni sövdələşmə iştirakçısı olan şirkətlərin səmərəliliyi ilə müqayisədə yaranan üstünlükləri həyata keçirməklə

konsolidasiya edilmiş şirkətin iqtisadi səmərəliliyin artırılması. Bununla birlikdə, birləşmə və satın alma prosesi, sinergetik təsirlərin təzahürünü gözləmək üçün əhəmiyyətli hallarda uğursuz olur. Mənfi nəticələr həm sövdələşmə həyata keçirilənədək, həm də ondan sonra dövlətin, əsas mülkiyyətçilərin və təşkilatın səhmdarlarının maraqlarına toxuna bilər. Bundan əlavə, birləşmə və satınalmalardan mümkün faydanın yanlış qiymətləndirilməsini tez-tez müşahidə edə bilərsiniz. Beləliklə, daha əhəmiyyətli olan şirkətlər əməliyyatın planlaşdırılmasının ilkin mərhələlərində üzləşə bilərlər. Bu, şirkətin məqsədinin qiymətləndirilməsidir. Şirkətlərin birləşməsindən mümkün qədər çox fayda əldə etmək istəyi şirkətə şirkət üçün bazar qiymətlərindən artıq mükafat ödəməyə məcbur edir-məqsəd, lakin çox vaxt bu mənfəətdən əldə olunan təsirlər çox qiymətləndirilmiş və ya həyata keçirilə bilər. Birləşmə və ya şirkətin qayğı əməliyyatları planlaşdırarkən, onlar tez-tez yüksək maliyyə xərcləri ilə əlaqəli olacağını nəzərə almalıdırlar. Birləşmə və ya satın alma prosesinin son mərhələlərində birləşmə əməliyyatından sonra şirkətlərin birləşməsi problemləri ola bilər.

Birləşmələrin və satınalmaların hüquqi və iqtisadi tərəfinin uyğunsuzluğu səbəbindən bir çox problemlər yaranır ki, şirkətlər birləşmək yolunda qarşılaşırlar. Qanuni-hüquqi baza düzəltmək üçün lazım olan nöqsanlara malikdir. Əsas hüquqi sənədlər bu və ya digər bazarda inhisarçılıq yaratmaq məqsədi ilə şirkətlərin birləşməsinə qadağa qoyulmasını nəzərdə tutur. Miqyas hesabına qənaətin əsas ideyası həmin istehsal amillərində - işçilərin eyni gücü, eyni sayı, eyni idarəetmə sistemi və s. - də daha çox iş yerinə yetirməkdən ibarətdir. Lakin, istehsal həcminin artımının müəyyən hədudları mövcuddur ki, bu da istehsal xərclərinin əhəmiyyətli dərəcədə artması ilə nəticələnir ki, bu da istehsalın rentabelliyyətinin azalmasına gətirib çıxaracaq. Beləliklə, birləşmə prosesində texniki səmərəliliyin bir neçə növü həyata keçirilə bilər.

Birinci növ-istehsal miqyasının texniki səmərəliliyi-əgər iki firma (horizontal birləşmə) hər birinin minimum effektiv miqyasdan aşağı ölçüsünə malikdirsə, birləşmə prosesində texniki səmərəlilik əldə edilə bilər.

Şaquli integrasiyanın ikinci növü-texnoloji zəncirdə iki səviyyəli Firmanın birləşməsində səmərəlilik-istilik itirmədən sonrakı metal emal səviyyəsinə xidmət edən polad və çuqun istehsalı.

Üçüncü növ-konqlomerativ birləşmələrdən irəli gələn diversifikasiyanın effektidir firma müxtəlif fəaliyyət növlərinin kombinasiyası hesabına sabitləşə bilər, nəticədə əməliyyatlar xeyli az riskli olur.

Bir məhsul firmalarının birləşməsi də miqyaslı təsiri ilə bağlıdır. Qısamüddətli dövrdə zavodları sökməklə səviyyəni lazımi səviyyəyə çatdırmaq çətindir. Onun sonradan qismən sökülməsi üçün Zavodu yalnız o halda əldə etmək olar ki, hər bir firmanın ən yaxşı vahidləri saxlanılsın və vahid istehsal sistemində integrasiya olunsun, horizontal birləşmələr aşağıdakı hallarda uzunmüddətli miqyas effektini təmin edə bilsin:

- çox sayda istehsal vahidləri olan şirkət, adətən, böyük köhnəlmiş güclərə malikdir və bu, bu güclərin əvəzlənməsinə böyük investisiyaları asanlaşdırır, Xüsusilə də bu, vahidlərin böyük vahid gücündən qaynaqlanır;

- əgər tələbatın artması müşahidə edilirsə, birləşmə zamanı şirkətin artması ilə əlaqədar tələbatın artacağını gözləmək olar.

Yaxın (lakin eyni olmayan) məhsulların baqqal birləşməsində miqyas effekti avadanlığın aşılması, yəni idarəetmə xərclərinin azaldılması zamanı Məhsulun nomenklaturasının genişləndirilməsi imkanını yaradır. Miqyas hesabına qənaətin əsas ideyası həmin istehsal amillərində - işçilərin eyni gücü, eyni sayı, eyni idarəetmə sistemi və s. - də daha çox iş yerinə yetirməkdən ibarətdir. Lakin istehsalın həcmnin artmasının müəyyən həddləri mövcuddur ki, bu da istehsal xərclərinin əhəmiyyətli dərəcədə artması ilə nəticələnir ki, bu da istehsalın rentabelliyyətinin azalmasına gətirib çıxaracaq. Beləliklə, birləşmə prosesində texniki səmərəliliyin bir neçə növü həyata keçirilə bilər.

Birinci növ-istehsal miqyasının texniki səmərəliliyi-əgər iki firma (horizontal birləşmə) hər birinin minimum effektiv miqyasdan aşağı ölçüsünə malikdirsə, birləşmə prosesində texniki səmərəlilik əldə edilə bilər.

Beləliklə, məhsul səviyyəsində və zavod səviyyəsində miqyaslı təsiri rəqabətin səbəb olduğu ən yaxşı həll olan birləşmənin nəticəsidir. Bununla yanaşı, rəqabət nə qədər effektiv olsa da, istehsal miqyasının əldə edilməsi mənbəyi kimi birləşmə əhəmiyyətlidir. Adi təkamül yolları ilə firmalar gəlirlərin daxili kapital bazarlarına təkrar investisiya vasitəsi ilə effektivliyə nail oldular. Birləşmə prosesində kapital artımı miqyas effektinin geniş yayılmasına gətirib çıxarır; Bundan əlavə, iri kapital üçün daha aşağı xərclərə malik olan kreditlərin böyük məbləği də əldə oluna bilər, yəni kapitalın sərt rasionlaşdırılması maneələrinin aradan qaldırılması imkanı artırılır. Ancaq bu, yalnız müəyyən hədudlarda mümkündür. Xüsusilə, maliyyə bazarı da konqlomeratların aşağı idarə olunmasına lazımi dərəcədə qiymət verib və reaksiya verib və onları investisiya qoyuluşunun yüksək riskinin obyektini kimi qiymətləndirməyə başlayıb.

Bir-birini tamamlayan resursların alınması birləşmə təcrübəsi üçün çox vacibdir. Hər bir şirkət qarşılıqlı olaraq digər ehtiyac duyulan bir şeyə malikdir və buna görə birləşmədən sonra onların birləşməsi birləşmədən əvvəl onların dəyərlərinin cəminə nisbətən daha bahalı olacaq, çünki onların hər biri özlərini yaratmaqdan daha ucuz resursları qarşılıqlı şəkildə əldə edir. Bu cür birləşmələr həm böyük firmalar, həm də kiçik müəssisələr üçün xarakterikdir.

Çox vaxt iri şirkətlər tərəfindən udulmanın obyektini kiçik müəssisələr olur (xüsusilə onların intellektual potensialı), çünki onlar iri firmaların uğurlu fəaliyyəti üçün vacib çatışmayan komponentləri təmin edə bilirlər.

Kiçik müəssisələr operativ və ucuz unikal məhsullar yaratmağa bacarıqlıdır, lakin bu məhsulların iri həcmli istehsalı və satışı üçün istehsal, texniki və satış strukturlarında çatışmazlıq hiss edirlər.

Cədvəl 1. MHBS və GAAP Mühasibat prinsiplərində əsas fərqlərin

| Göstəricilər | MHBS | GAAP |
|---|--|--|
| İlk standartlarının tətbiqi | Bütün standartlar MHBS üzrə hesabatların hazırlanmasının ilk tarixindən tətbiq edilir. Yalnız binalar, qurğular və avadanlıqlar, biznes birləşən və pensiya planları mühasibat üçün istisna edilə bilər. MHBS-ə keçid zamanı edilən bütün düzəlişlər MHBS-in tətbiq olunduğu birinci ilin maliyyə nəticəsində öz əksini tapmalıdır | ABŞ GAAP da əvvəlki dövrlər üçün bütün standartların tətbiqini tələb edir. Lakin, keçid dövrünün qaydaları və yeni yaradılmış şirkətlərə tətbiq olunan xüsusi standartlar mövcuddur |
| Funksional valyuta | Funksional valyuta-şirkətin qeydiyyatı alınacağı ölkənin valyutasına uyğun olan valyutadır. Əgər şirkət (məsələn, nümayəndəlik) bir neçə valyutada hesabat aparırsa, hesabatlılıq təşkil edən mütəxəssisin peşəkar rəyi əsasında şirkətin fəaliyyətinin iqtisadi nəticəsini daha düzgün əks etdirən valyuta seçilir | Funksional valyuta-şirkətin xərcləri ödəyən və gəlir əldə edən valyutadır. MHBS ilə müqayisədə funksional valyutanın seçimi zamanı daha az sərt tələblər (yəni ölkənin valyutasına bağlanma yoxdur) |
| Valyuta hesabat | Əgər hesabat valyutası funksional valyutadan fərqlənirsə, aktivlər və öhdəliklər məzənnə ilə mühasibat balansının tərtib edildiyi tarixə yenidən hesablanır. Mənfəət və zərər haqqında hesabatın maddələri məzənnə üzrə əməliyyat tarixinə və ya kursun əhəmiyyətli dəyişmələri olmadıqda, orta məzənnə üzrə yenidən hesablanır | |
| Hiperinflasiya baxımından valyuta hesabat | Hesabat pul vahidinin cari alıcılıq qabiliyyəti nəzərə alınmaqla yenidən qiymətləndirilməlidir (əgər əvvəlki dövrdəki mallarla eyni miqdarda mal almaq mümkündürsə, ölkədə valyutanın alıcılıq qabiliyyəti dəyişməyib) | Hesabat Sabit valyutada tərtib edilməlidir, inflasiya nəzərə alınmaqla yenidən hesablamağa icazə verilmir |
| İnformasiya müqayisəsi | Əvvəlki iki il ərzində balans, mənfəət və zərər haqqında hesabat, pul vəsaitlərinin hərəkəti haqqında hesabat təqdim edilməlidir | Birjada kotirovka olunan təşkilatlar üçün hesabatın bütün komponentləri əvvəlki üç il ərzində, balans – iki il ərzində təqdim olunur |
| Hesabat formaları | | |
| Balans | Aktivlər və öhdəliklər ya azalan likvidlik, yaxud azalmaqla olan təcillik üzrə, daha düzgün informasiyanın təmin edilməsi üçün məqalələrin bölgüsü ilə əks olunur | Balans məqalələri likvidliyin azalması dərəcəsi ilə təqdim edilməlidir. İctimai şirkətlər məlumatların açıqlanması üzrə Qiymətli Kağızlar və Birja Komissiyasının göstərişlərinə riayət etməlidirlər (xüsusilə ABŞ-ın fond birjalari və Qiymətli kağızlar üzrə federal qanunlarına riayət edirlər) |

Daha sonra, ABŞ GAAP-dan MHBS-in bəzi fərqləri ətraflı nəzərdən keçiriləcəkdir ki, bu da müəllifin fikrincə, maliyyə hesabatlarının tərtib edilməsi üçün ən vacibdir. İri şirkətlər, çox vaxt, özlərinə lazım olan komponentləri yarada bilirlər, lakin onlara artıq malik olan və ya istehsal edən şirkətlə birləşməklə daha ucuz və daha sürətli çıxış əldə etmək olar. Birləşmə faydaları yeni texnologiyaların və yeni məhsul növlərinin yaradılması və tətbiqi üzrə bahalı işlərdə qənaət ilə əlaqədar əldə edilə bilər. Bir firma görkəmli tədqiqatçılar, dizaynerlər, texnoloqlar, proqramçılar və s. ola bilər, lakin onlar tərəfindən hazırlanmış yeni məhsulların fayda əldə etmək üçün lazım olan müvafiq istehsal gücü və ya həyata şəbəkə malik deyil. Digər şirkət effektiv satış kanallarına malik ola bilər, lakin onun işçilərinin lazımı yaradıcılıq potensialı yoxdur. Hər iki şirkət birləşərək səmərəli fəaliyyət göstərə bilər, həm də sinerjinin müxtəlif effektlərini təmin edir. Birləşmə ilə qabaqcıl elmi-texniki ideyalar və onların həyata keçirilməsi üçün lazım olan pul vəsaitləri də birləşdirilə bilər. Elmtutumlu məhsulların və texnoloji innovasiyaların istehsalı və istifadəsi ilə bağlı texnoloji baxımdan qabaqcıl sahələr birləşmələr maraqlarının əsas sahəsinə çevrilir. Lakin kiçik firmadan olan yaradıcı mütəxəssislər böyük bürokratik struktura daxil olurlarsa, bu onların fəaliyyətinə və bəzən firmanı tərk etmək qərarına təsir göstərə bilər. Belə ki, tədqiqatlarla müəyyən edilmişdir ki, ixtiraçı alimlərin birləşməsindən bir neçə il sonra ayrı-ayrı firmalarda onların sayı 10-15% - dən az olmuşdur.

İnhisarçılıq motivi üfüqi tipin birləşməsində olduqca aktualdır, çünki şirkətlərə qiymət rəqabətini məhdudlaşdırmağa imkan verir, çünki qiymətlər o qədər azaldıla bilər ki, istehsalçıların hər biri minimum gəlir əldə edir. Lakin, antiinhisar qanunvericiliyi qiymətləri artırmaq üçün açıq niyyətlərlə birləşməni məhdudlaşdırır.

Bəzən rəqiblərini geri almaq, onları bağlamaq və qiymət rəqabətini aradan qaldırmaq daha sərfəlidir, bütün istehsalçıların əhəmiyyətli itkilərə səbəb olan orta dəyişən xərclərdən aşağı qiymətlərlə aşağı salmaqdan daha yaxşıdır. Bundan başqa, şirkətlərin bağlanması ilə bağlı qaçılmaz sosial xərcləri də qeyd edək.

İdarəetmənin keyfiyyətinin artırılması və səmərəsizliyin aradan qaldırılması da əhəmiyyətli birləşmə səbəbləridir. Şirkətlərin birləşməsi və satın alınması korporasiyanın aktivlərinin idarə edilməsinin effektivliyini artırmaq məqsədi daşıyır.

Demək olar ki, həmişə xərcləri azaltmaq və satış həcmələrini və mənfəətlərini artırmaq imkanları istifadə edilən sonuna qədər qalmayan şirkətləri tapmaq olar. Səmərəsiz idarəetmə aparatı olan şirkətlər çox vaxt daha effektiv idarəetmə sisteminə malik firmalar tərəfindən udulmaya təbii namizəd olurlar. Bəzi hallarda "daha effektiv idarəetmə" sadəcə işçilərin ixtisar edilməsi və ya şirkətin idarə edilməsinin yenidən təşkili demək ola bilər. Təcrübə təsdiq edir ki, absorbsiya obyektləri çox vaxt aşağı iqtisadi göstəricilərə malik şirkətlər olur. Araşdırmalar göstərir ki, udulmuş şirkətlərdə faktiki gəlirlilik normaları digər firmalara qoşulmazdan bir neçə il əvvəl nisbətən aşağı olmuşdur. Ancaq bu həmişə belə deyil. Ağıllı axtarış edənlər adətən hədəf firma deyil, səmərəli bir şirkət axtarırlar. Təhlil göstərir ki, məsələn, 700-cü illərdə 1948-1968-ci illərdə əldə edilmiş kifayət qədər iri şirkətlərdən yalnız 5% - i onların alınmasından bir il əvvəl mənfəət gəlir əldə etmiş, 600-dən çox kiçik və iri şirkətdən yalnız 6% - i isə absorbsiyadan bir il əvvəl faizlərin ödənilməsindən əvvəl mənfəət gəlir əldə etmişdir. Kiçik şirkətlər tez-tez ona görə əldə edilir ki, onların mülkiyyətçiləri bu və ya digər səbəbdən itirilmiş stimula idarə edilməsi.

Vergiqoyma bir çox amillərin birləşməyə can atmasına təsir göstərir.

Şirkət tərəfindən satın alınan aktivlər alıcının vergiləri ödəməkdən gizlədilməsi ilə sürətləndirilmiş amortizasiyaya tabe ola bilər. 1986-cı ilin islahatından əvvəl bu cür artım həyata keçirən ABŞ-ın udan şirkətləri kapital artımına vergidən yayınırdılar. Korporasiyalar və fərdi mənfəət ikiqat vergitutma qarşısını almaq üçün, korporasiyalar birləşmə onların mənfəət reinvest. Bu, şirkətin səhmlərinin məzənnəsini yüksəltməyə, səhmdarlara öz səhmlərinin bir hissəsini satmağa və kapitalın artmasının yumşaq vergitutmasından mənfəət əldə etməyə imkan verirdi.

Birləşmələrin və satınalmaların nəticələri vergilərin azaldılması və ya vergi güzəştlərinin əldə edilməsidir, əgər Məsələn, yüksək vergi yükü olan yüksək gəlirli firma, ümumiyyətlə yaradılmış korporasiya üçün istifadə ediləcək böyük vergi güzəştləri olan bir şirkət əldə edərsə, mümkündür. Bununla da vergi güzəştləri hesabına büdcəyə vergi ödənişlərində potensial qənaət imkanı yaradılır. Şirkət müflisləşdikdən və müvafiq yenidən təşkil edildikdən sonra onun çəkdiyi zərərləri gələcək dövrlərin vergi tutulan mənfəətinə köçürə bilər. Lakin bu cür birləşmə ABŞ-ın vergi xidməti, məsələn, şübhəli kimi qiymətləndirir və onlara tətbiq etməklə zərərin köçürülməsi prinsipi ləğv edilə bilər. Menecerlərin şəxsi motivləri və şirkət rəhbərliyinin siyasi çəkisini artırmaq cəhdləri, buna baxmayaraq, adətən, iqtisadi məqsəduyğunluğa əsaslanır. Lakin bu cür qərarların daha çox idarəçilərin Şəxsi motivlərinə əsaslandığına dair misallar az deyil. Bu onunla bağlıdır ki, bir çox şirkət rəhbərləri hakimiyyəti sevirlər və böyük əmək haqqı iddia edirlər, hakimiyyət və gəlirlərin həcmi isə korporasiyanın ölçüləri ilə müəyyən əlaqədədir. Belə ki, şirkətin miqyasının artırılmasına cəhd variantları uzunmüddətli həvəsləndirmə vasitəsi kimi istifadə etməyə imkan verib. Bu variantlar menecerlərin ödənilməsinin əhəmiyyətli bir hissəsini təşkil edirdi və onların rəhbərlik etdiyi şirkətin kapitalının dəyərinə bağlı idi, bununla əlaqədar biznesin hər hansı bir sahəsində bütün yeni aktivlərin əldə edilməsi üçün mənfəətdən istifadə etmək üçün birbaşa stimullar mövcuddur, bəzən şirkətlərin birləşməsinin səbəbi, ehtimal olunan əqdin mükəmməl olduğuna inanan rəhbərlərin etibarlılığıdır.

İstehsalın diversifikasiyası və artıq resurslardan istifadə etmək qabiliyyəti çox vaxt birləşmə və satınalmaların səbəbidir. Diversifikasiya müxtəlif gəlir axınını sabitləşdirməyə kömək edir ki, bu da həm şirkətin işçiləri, həm tədarükçülər, həm də istehlakçılar üçün faydalıdır (məhsul və xidmətlərin çeşidinin genişləndirilməsi vasitəsilə). Belə birləşmə üçün müvəqqəti olaraq sərbəst resurslardan istifadə edilə bilər.

3.2. US GAAP-a və İFRS-ə görə şirkətlərin satın alınması və birləşdirilməsinin dünya modellərinin təmsalında

Şirkətlərin US GAAP-a görə birləşməsi və satın alınması üçün ən çox rast gəlinən variantlar aşağıdakılardır:

-alınması vasitəsilə iflas. Bu halda alıcı potensial " qurban " krediti (kreditləri) verir, borclarını, vekselləri alır. Müəyyən məqamda borclar ödəniş üçün verilir, ödəniş aparılmır, kreditor borcluya məhkəməyə verir, şirkət-məqsəd müflis olur, alıcı əmlakı hərracda alır və bir qayda olaraq, ucuz deyil. Sxemin dezavantajı onun mürəkkəbliyi və müddəti. Bundan əlavə, sxem yalnız kiçik və orta müəssisələrə tətbiq edilə bilər.

Əvvəlcə US GAAP-a görə iki və ya bir neçə şirkətin nə üçün birləşdiyini, ayrılmaqlıqda olduğundan daha bahalı olacağını anlamaq, bu zaman mümkün olan iqtisadi səmərələri və xərcləri qiymətləndirmək daha məqsəduyğundur.

Birləşmə və ya satın alma nəticəsində yaradılan şirkətin bazar dəyəri birləşmədən əvvəl firmaların bazar dəyərlərinin məbləğindən daha yüksək olduqda birləşmədən iqtisadi faydalar yaranır.

Bu faydalar şirkətlərin birləşmə və satın alma motivlərini nəzərdən keçirərkən çox sayda danışılan bir sinergetik təsirdir. Birləşmələrin effektivliyini təhlil edərkən sinergetik təsirin hesablanması ən çətin vəzifələrdən biridir. Sinergetik təsirin olması halında birləşmə və ya absorbsiya iqtisadi cəhətdən əsaslandırılmış hesab edilir və onun həyata keçirilməsi üçün xərclərin qiymətləndirilməsinə keçmək mümkündür. Əgər ehtimal etsək ki, hədəf şirkəti əldə etdikdə onun bazar dəyərinin dərhal ödənilməsi baş verir, onda şirkətin əldə etdiyi məsrəflər onun üçün ödənilmiş pul vəsaitləri və şirkətin bazar dəyəri arasındakı fərq kimi müəyyən edilə bilər.

Birləşmə prosesində yaranan xərclər mükafat və ya Şirkət tərəfindən hədəf firmasına ayrıca iqtisadi vahid kimi ödənilməli olan əlavə ödənişdir.

Bu böyüklükdə udulmuş şirkətin səhmdarları və ya mülkiyyətçiləri şirkətin bazar qiyməti ilə müqayisədə daha çox faydalanacaqlar. Amma onlar üçün qazanma nədir, udma şirkətinin səhmdarları üçün xərclər təşkil edir.

səhmlərin alınması vasitəsilə alınması. Açıq səhmdar cəmiyyətləri üçün tətbiq edilir. Alışın şərtləri ümumiyyətlə satın alma imkanındır, yəni alıcının tələb etdiyi paketi təşkil edən səhmlərin sərbəst satışında olmasıdır. Bundan əlavə, alış qiyməti əhəmiyyətli bir rol oynayır-çox yüksək olmamalıdır, əks halda satınalma ödənməyəcəkdir. Ümumiyyətlə, başqa bir müəssisənin birləşməsi və ya satın alınması üçün konkret bir taktika çox xüsusi şərtlərdən asılıdır və çox müxtəlifdir. Satın almanın əsas variantları hərracdır, onların sahiblərindən böyük səhm paketlərinin alınması və kiçik səhmdarlardan səhmlərin alınması. Əksər hallarda, baxmayaraq ki, hədəf (udulmuş) şirkət üçün uduş müəyyən məbləğlər investisiya banklarına, məsləhətçilərə, vəkillərə, mühasiblərə ödənilməyi üçün absorbsiya şirkətinin xərclərindən aşağıdır.

Absorbsiya edən şirkət üçün başqa firmanın udulmasından yaranan xalis diskontlaşdırılmış dəyər yuxarıda qeyd olunan mənfəətlər və xərclər arasındakı fərqlə ölçülür.

Şirkətin birləşməsi və ya satın alınması üzrə sövdələşmənin xalis diskontlaşdırılmış dəyəri müsbət olduqda, müvafiq əqd iqtisadi cəhətdən əsaslandırılmış və onu həyata keçirməyi tövsiyə etmək olar.

Şirkətlərin birləşmə və satın almalarının səmərəliliyinin təhlili zamanı investorların mümkün reaksiyasını qiymətləndirmək məqsədəuyğun görünür. Absorbent şirkətin səhmlərinin kurs qarşısından gələn əməliyyat elan sonra düşəcək, bu investorlar mahiyyətə onların fikrincə, udma faydaları şübhəli və ya absorbent şirkət tələb olunan daha bahalı hədəf şirkət ödəmək niyyətindədir ki, bir siqnal onun menecerləri xidmət edəcək ki, demək olacaq.

Bundan başqa, nəzərə almaq lazımdır ki, şirkətin alınması prosesində tez-tez auksiona oxşar vəziyyət yaranır, yəni alıcılar firmaları bir-biri ilə rəqabət aparırlar. Belə "hərracda" iştirak etmək barədə qərar qəbul edərkən çox ehtiyatlı olmaq lazımdır. Qələbə məğlubiyyətdən daha bahalı ola bilər. İtirmə halında yalnız vaxt itirilə bilər və satın alınan şirkət üçün qələbə qazandıqda çox bahalı ola bilər.

Onlara nəzarətin itirilməsindən qorxan müəssisələrin sahibləri öz növbəsində müəyyən müdafiə tədbirləri hazırlayırlar. Bu sözdə müdafiə birləşmələri daxildir,

yəni düşmənin udma üçün şirkət daha az həssas etmək üçün nəzərdə birləşmə. *Məsələn*, udma təhlükəsi altında olan şirkət özü birləşmə mexanizmindən istifadə edə bilər, başqa bir şirkət əldə edə bilər və absorpsiya üçün daha az əlçatan ola bilər. Bir şirkət üçün ödənilməli olan qiymət-məqsəd və məşğulluq və nəzarət mövqeyi birləşmə analizində həll edilməli olan iki əsas problemdir. Birləşmənin uğurlu olması üçün şirkətlər, ilk növbədə, inteqrasiya üçün kifayət qədər maliyyə resurslarına malik olmalıdırlar, ikincisi, idarəetmə və nəzarət funksiyalarının paylanması məsələsini tez və dinc şəkildə həll edə bilərlər.

Birləşmələrin nəzəri təhlili olduqca sadədir. Əldə edən şirkət, sadəcə, birləşmə nəticəsində gözlənilən pul vəsaitlərinin diskontlaşdırılmış dəyərinin hədəf şirkət üçün ödənilməli olan qiymətdən artıq olub-olmadığını müəyyən etmək üçün nəzərdə tutulan kapital qoyuluşlarının effektivliyini təhlil edir. Əgər xalis diskontlaşdırılmış dəyər müsbətdirsə, əldə edən şirkətə məqsəd-şirkət əldə etmək üçün addımlar atılmalıdır. Əgər elan edilmiş qiymət gələcəkdə gözlənilən diskontlaşdırılmış dəyərdən artıq olarsa, bu şərtlə ki, firma müstəqil fəaliyyət göstərməyə davam etsin.

Birləşmələrin təhlili prosesində bəzi problemlər nəzərdən keçirilməlidir:

- əldə edən şirkət alış nəticəsində yaranacaq pul daxilolmalarını qiymətləndirməlidir;
- həmçinin bu birləşmənin tələb olunan gəlir normasına öz kapitalına nə kimi təsir göstərəcəyini müəyyənləşdirməlidir;
- məhz bu füzyonu-nağd pulla, öz səhmləri ilə və ya qiymətli kağızların hər hansı digər növü və ya paketi ilə necə ödəməyi qərara almalıdır.;
- artıq birləşmədən mümkün faydaları nəzərə alaraq, şirkət və şirkətin menecerləri-məqsəd və səhmdarlar bu mənfəətləri necə bölüşdürmək barədə razılığa gəlməlidirlər (və ya mübarizə aparmalıdırlar).

Birləşmə prosesinə əhəmiyyətli dərəcədə cəlb edilmiş firmalar, funksiyaları daxil olan "satılma şöbələri" var:

- birləşmə üçün uyğun namizədlərin axtarışı və satın alınan firmaların ana korporasiyasına birləşdirilməsi və inteqrasiyası. Birinci addım həm hipotetik pul vəsaitlərinin hərəkətinin, həm də layihələrin həyata keçirilməsi planının

hazırlanmasını nəzərdə tutur. İkinci addım satın alınan firmanın istehsal fəaliyyətini rasionallaşdırmaq və nəzarət sistemini tətbiq etməkdən ibarətdir ki, bu da ana şirkətin yeni bölmələrini effektiv şəkildə idarə etməyə və onların hərəkətlərini digər bölmələrin işi ilə əlaqələndirməyə imkan verəcəkdir.

Kommersiya təşkilatlarının inteqrasiyasının əsas növlərindən biri kimi birləşmələrə nəzarət məsələsi iqtisadi konsentrasiya proseslərinin dövlət tənzimlənməsinin elementidir. Bir neçə təsərrüfat subyektlərindən biri birləşdikdə onlardan biri yaranır ki, ona əvvəlkilərin bütün hüquq və vəzifələri keçir, bu cür konsolidasiyanın nəticəsi kimi rəqabətin yolverilməzliyinə, məhdudlaşdırılmasına və ya aradan qaldırılmasına yönəlmiş inhisarçılıq fəaliyyəti meydana gələ bilər. Artıq qeyd edildiyi kimi, birləşmə, bir qayda olaraq, "miqyas effekti" nəticəsində qənaətdə gətirib çıxarır ki, bu da məhsulun maya dəyərinin aşağı düşməsinə, keyfiyyətinin yaxşılaşmasına və məhsuldarlığın stimullaşdırılmasına, kifayət qədər istismar olunmayan fondlardan ən mütərəqqi idarəetmə və texnoloji təcrübənin istifadəsinə imkan yaradır. Udma ehtimalı daha səmərəli fəaliyyət üçün idarə stimullaşdırır. Bundan əlavə, konsentrasiya əksər hallarda rəqabət üçün təhlükə yarada bilməz-xüsusilə müvafiq əmtəə bazarlarına daxil olmaq üçün heç bir maneə olmadıqda. Buna görə də, iqtisadi konsentrasiyanı tənzimləyən antiinhisar qanunvericiliyi yalnız belə sövdələşmələrin və ya rəqabət üçün mənfi nəticələrin proqnozlaşdırılan ehtimalı cəmiyyət üçün konsentrisiyadan mümkün fayda üzərində olan təsərrüfat subyektlərinin hərəkətlərinin qarşısını almağa yönəlib.

Birləşmələrin hər növü antiinhisar orqanları tərəfindən nəzərdən keçirilməlidir, lakin rəqabət üçün ən böyük potensial təhlükə üfüqi birləşməni təmsil edir. Burada iki əsas problem meydana çıxır. Birincisi, əmtəə bazarının müvafiq sektorunda onun subyektləri arasında rəqabətin aradan qaldırılması nəticəsində əhəmiyyətli hakimiyyətin əldə edilməsi ilə bağlıdır. İkinci problem müstəqil qalan kommersiya təşkilatları üçün qiymətlərin yaranması və məhsul buraxılışının həcminə və gizli antikonkurent sazişlərin yaranması ehtimalı ilə bağlı həllərin əlaqələndirilməsi imkanlarının genişlənməsi ilə bağlıdır. Birləşmələr birləşmiş şirkətlərin effektivliyini artırma bilər, lakin onlar mövcud istehsal fəaliyyətinin nəticələrini

pisləşdirə və bürokratiyanın yükünü artırma bilər. Birləşmə və ya satın alma yaratdığı dəyişikliklərin nə qədər böyük ola biləcəyini əvvəlcədən qiymətləndirmək çox çətinidir. Lakin artıq istehsal olunmuş birləşmələr və satınalmaların xalis effektinin ölçülməsi ilə bağlı bir çox tədqiqatların nəticələri çox ziddiyyətli, çox vaxt tamamilə zidd nəticələr verir. Son 10 il ərzində baş verən 300 birləşmənin qiyməti Serverhouse tərəfindən həyata keçirildiyi bir araşdırma isə göstərdi ki, birləşmə və ya satın alma nəticəsində yaranmış şirkətlərin 57% - i inkişaf göstəricilərinə görə bu bazarın digər analoji nümayəndələrindən geri qalır və yenidən müstəqil korporativ vahidlərə bölünməyə məcburdurlar.

Birləşmə və ya satın alma üçün namizəd Firmanın dəyər qiymətləndirilməsi investisiyaların qiymətləndirilməsinin inkişafı zamanı alternativlərin qiymətləndirilməsinə və sıralamasına tamamilə yaxındır. Bu zaman həm pul vəsaitlərinin hərəkətinin diskontlaşmasına əsaslanan üsullar, həm də diskontlaşdırılmış (cari) dəyər anlayışından istifadə etməyən üsullar mövcuddur. Bütün bu üsulları nəzərdən keçirərkən, şərtlərin müzakirəsi zamanı Qiymət intervalını məhdudlaşdıran, adətən, udulmuş Firmanın dəyərinin iki qiymətləndirilməsi var. Bu, şirkətin razı olduğu minimum qiymətdir-məqsəd və əldə edilən şirkətin müstəsna ədalətliyinə şübhə etmədiyi Qiymət. Bu sözdə ədalətli (əsaslandırılmış) qiymətdir. Hal-hazırda, uğursuz birləşmə və satın alma ən çox göstərilən səbəblərindən biri, şirkətin satın alınan şirkətin cəlbədiciliyinin və ya rəqabətli mövqeyinin düzgün qiymətləndirilməməsi, birləşmə və ya satın alma əməliyyatını həyata keçirmək üçün lazım olan investisiyaların məbləğinin düzgün qiymətləndirilməməsi, maraqlı şirkətlərin aktivlərinin və ya öhdəliklərinin düzgün qiymətləndirilməməsidir. Bundan başqa, əksər hallarda alıcılar şirkətin idarə olunmasında uğursuzluqla bağlı şirkətlərin birləşməsi nəticəsində gəlirlərin azalmasını, başqa sözlə, "gəlirlərin dissinerjisi" ni nəzərə almırlar. Nəticədə, iqtisadi cəhətdən əsaslandırılmış görünən bir çox birləşmələr həyata keçirilən sövdələşmənin səmərəliliyinin qiymətləndirilməsi prosesində yol verilən səhvlərə görə uğursuzluğa düçar olmuşlar.

Buna görə birləşmələrin məqsədləri üçün şirkətlərin dəyərinin qiymətləndirilməsi məsələlərinin daha da sistemləşdirilməsi və elmi işlənməsi tələb olunur, əməliyyatların statistikasını, onların təhlili lazımdır, əsas metodikalar tələb olunur. Əməliyyatın şirkətin səhmlərinə əlavə dəyər (sinerji) yaratması sualına cavab yalnız əməliyyatın aparılması barədə qərar qəbul etməyə deyil, həm də mümkün olan alış qiymətini düzgün qiymətləndirməyə kömək edir.

Hər şeydən əvvəl, şirkətlərin birləşməsindən və udulmasından sinergizm effektinin qiymətləndirilməsi metodikasının işlənilib hazırlanması zamanı qiymətləndirmə fəaliyyətində ənənəvi olaraq tətbiq edilən üç dəyər yanaşmasının tətbiqi imkanı nəzərdən keçirilməlidir: gəlir, müqayisəli (bazar) və xərcəli (əmlak). Adətən, ədalətli qiyməti müəyyənləşdirərək, şirkət onu öz səhmlərinə gəlir düşmədən ödəyə biləcəyi maksimum qiymətlə müqayisə edir. Daha sonra emici şirkət danışıqlara başlayır və bu iki qiyməti şirkətin razı olduğu minimum qiymətə müqayisə edir-məqsəd.

Firmaların birləşdiyi zaman bazar qiyməti tələb qiymətlərinin (əldə edən şirkətlər tərəfindən) və təklifin (hədəf şirkətlər tərəfindən) qarşılıqlı təsiri nəticəsində formalaşır, qiymətə alış-veriş edərkən rəqiblər arasında mübarizənin nəticəsi təsir göstərə bilər. Bazar dəyərinin (qiymətinin) müəyyən edilməsi beynəlxalq qiymətləndirmə standartlarında verilir: "bazar dəyəri hesablanmış məbləğdir — adekvat marketinqdən sonra kommersiya sövdələşməsi nəticəsində könüllü alıcı ilə könüllü satıcı arasında qiymətləndirmə tarixinə əmlakın əldən-ələ keçməsi lazım olan pul məbləğidir, bu zaman tərəflərin hər birinin səriştəli, qənaətli və məcburiyyətsiz hərəkət etməsi güman edilir". Bu motiv, bazarların və ya sahələrin strukturunun dəyişməsinə, yeni mühüm resurslara və texnologiyalara giriş istiqamətinə olan ümidlərlə bağlıdır.

Şirkətin bazar qiyməti və onun əvəzinin dəyəri arasındakı fərq. Tez-tez yeni bir müəssisə qurmaqdan daha çox fəaliyyət göstərən bir müəssisə almaq daha asandır. Bu, hədəf şirkətin (hədəf şirkətin) əmlak kompleksinin bazar qiymətləndirilməsinin onun aktivlərinin dəyişdirilməsinin qiymətindən əhəmiyyətli dərəcədə az olduqda məqsəduyğundur.

Şirkətin bazar qiymətindəki fərq və onun əvəzlənməsinin dəyəri Firmanın bazar və balans dəyərinin uyğun gəlməməsi səbəbindən yaranır. Firmanın bazar dəyəri onun gəlir gətirmək qabiliyyətinə əsaslanır və onun aktivlərinin iqtisadi dəyəri müəyyən edilir. Ədalətli qiymətləndirmədən danışsaq, balans dəyəri deyil, məhz bazar dəyəri onun aktivlərinin iqtisadi dəyərini əks etdirəcək, praktika göstərir ki, bazar dəyəri çox vaxt balans dəyərindən az olur (inflasiya, mənəvi və fiziki köhnəlmə və s.).

Ləğvətmə və cari bazar dəyəri arasındakı fərq. Əks halda, bu motiv aşağıdakı kimi ifadə edilə bilər: "ucuz almaq və bahalı satmaq" imkanı. Bir çox hallarda şirkətin ləğvətmə dəyəri onun cari bazar dəyərindən yüksəkdir. Bu halda firma, hətta onu cari bazar dəyərindən bir qədər yuxarı qiymətə əldə etmək şərti ilə, gələcəkdə "vrazbros" satıla bilər, qismən də satıcı əhəmiyyətli gəlir əldə edə bilər (əgər Firmanın aktivləri hissə-hissə digər şirkətlərə satıldıqda daha səmərəli istifadə edilə bilər, sinerji və sinerji effektinə oxşarlıq var). Ümumiyyətlə, əgər məqsədəuyğunluq nöqtəyi-nəzərindən yanaşsaq, iqtisadi əldə edilənlərin iqtisadi itkilərdən üstün olduğu halda ləğvətmə baş verməlidir.

Şəxsi motivləri göstərilir. Şirkət rəhbərliyinin siyasi çəkisini artırmaq arzusu. Şübhəsiz ki, şirkətlərin birləşməsinə və udulmasına dair işgüzar qərarlar iqtisadi məqsədəuyğunluğa əsaslanır. Lakin bu cür qərarların daha çox idarəçilərin iqtisadi təhlildən daha çox şəxsi motivlərinə əsaslandığı nümunələr var. Bu onunla əlaqədardır ki, şirkət rəhbərləri hakimiyyəti sevirələr və böyük əmək haqqı iddia edirlər, hakimiyyət sərhədləri və əmək haqqı isə korporasiyanın ölçüləri ilə müəyyən əlaqədədir. Belə ki, şirkətlərin miqyasının artırılmasına cəhd variantları uzunmüddətli həvəsləndirmə vasitəsi kimi istifadə etməyə imkan verib. Bu variantlar menecerlərin ödənilməsinin əhəmiyyətli bir hissəsini təşkil edirdi və rəhbərlik etdiyi şirkətin kapitalının dəyərinə bağlı idi. Bununla əlaqədar biznesin istənilən sahəsində bütün yeni aktivlərin alınması üçün mənəfdən istifadə etmək üçün birbaşa stimullar mövcuddur.

Bəzən şirkətlərin birləşməsinin səbəbi, ehtimal olunan əməliyyatın mükəmməl olduğuna inanan rəhbərlərin etibarlılığıdır. Onlar dağ-mədən hər hansı bir dəyəri ilə

çıxmaq lazımdır olan ov ehtiras ilə infiltrated olunur. Nəticədə, belə alıcılar öz satınalmaları üçün çox bahalı ödəyirlər.

Buna görə birləşmələrin məqsədləri üçün şirkətlərin dəyərinin qiymətləndirilməsi məsələlərinin daha da sistemləşdirilməsi və elmi işlənməsi tələb olunur, əməliyyatların statistikasını, onların təhlili lazımdır, əsas metodikalar tələb olunur. Əməliyyatın şirkətin səhmlərinə əlavə dəyər yaratması sualına cavab yalnız əməliyyatın aparılması barədə qərar qəbul etməyə deyil, həm də mümkün olan alış qiymətini düzgün qiymətləndirməyə kömək edir. Hər şeydən əvvəl, şirkətlərin birləşməsindən və udulmasından sinergizm effektinin qiymətləndirilməsi metodikasının işlənilməsi və hazırlanması zamanı qiymətləndirmə fəaliyyətində ənənəvi olaraq tətbiq edilən üç dəyər yanaşmasının tətbiqi imkanı nəzərdən keçirilməlidir: gəlir, müqayisəli (bazar) və xərc (əmlak). Ənənəvi inteqrasiya motivləri ilə yanaşı, spesifik motivlər də baş verə bilər. Belə ki, dünya şirkətləri üçün birləşmə Dünya bazarına daha güclü qərb rəqiblərinin ekspansiyasını əngəlləmək üçün azsaylı vasitələrdən biridir. Bu tərifə əsasən, Firmanın bazar qiyməti tələb və təklif qiymətlərinin qarşılıqlı təsiri nəticəsində formalaşır. Tələb qiyməti firmanın alıcı üçün faydalılığını və təklifin qiymətini satıcı üçün oxşar müəssisənin bərpası üçün xərcləri müəyyənləşdirir. Hal-hazırda, uğursuz birləşmə və satın alma ən çox göstərilən səbəblərdən biri, şirkətin satın alınan şirkətin cəlbədiciliyinin və ya rəqabətli mövqeyinin düzgün qiymətləndirilməməsi, birləşmə və ya satın alma əməliyyatını həyata keçirmək üçün lazım olan investisiyaların məbləğinin düzgün qiymətləndirilməməsi, maraqlı şirkətlərin aktivlərinin və ya öhdəliklərinin düzgün qiymətləndirilməməsidir. Bundan başqa, əksər hallarda alıcılar şirkətin idarə olunmasında uğursuzluqla bağlı şirkətlərin birləşməsi nəticəsində gəlirlərin azalmasını, başqa sözlə, "gəlirlərin dissinerjisi" ni nəzərə almırlar.

Nəticədə, iqtisadi cəhətdən əsaslandırılmış görünən bir çox birləşmələr həyata keçirilən sövdələşmənin səmərəliliyinin qiymətləndirilməsi prosesində yol verilən səhvlərə görə uğursuzluğa düçar olmuşlar.

Nəticə

Bazar praktikası göstərir ki, düşünülmüş birləşmə və ya udulma təşəbbüskarlarının ümidlərini nadir hallarda tamamilə doğruldur, daha az əqdlər adi səhmdarlar tərəfindən təmin edilir. Birləşmə və satınalmaların effektivliyinə dair belə xəyal qırıqlığı məlumatları bir çox alim və idarəçini uğursuzluqların səbəblərini və onları aradan qaldırmaq üçün mümkün yolları axtarmağa məcbur edir. Strategiyanı müəyyənləşdirmək, ən vacib addımlardan biridir. Hər bir müəssisə tərəqqiyə can atır, buna görə ilk növbədə həll edilməli olan strateji vəzifələri əvvəlcədən müəyyənləşdirmək lazımdır.

İxtisaslı mütəxəssislərin seçimi, hansılar ki, həm də transaksiyanı həyata keçirəcəklər. Bir qayda olaraq, komandaya insayderlərlə yanaşı, auditor, bankir və PR-menecer, məsləhətçi, hüquqşünas da dəvət edirlər. Yalnız müxtəlif planlaşdırma şirkətinin yaradılması Merger və absorption prosesinin uğurlu olmasına kömək edəcəkdir, çünki bu, müxtəlif nöqtələrdən nəzərdən keçiriləcək və təhlil ediləcək və bu, əhəmiyyətli bir faktır.

Prosesin son nəticələrinin müəyyənləşdirilməsi. Şirkət əməliyyatdan sonra dəqiq bilmək lazımdır ki, nə üçün çalışırıq.

Hədəf şirkətin cavab verdiyi meyarların müəyyən edilməsi. İstənilən hədəf şirkətin axtarışı üçün alıcı əvvəlcə şirkətin cavab verəcəyi əsas parametrləri müəyyən etməlidir. Əldə etmək istədiyiniz Firmanın seçim meyarları mövcuddur: sahənin seçimi, mənfəət səviyyəsinin müəyyən edilməsi, coğrafi bazar, satış həcmələrinin müəyyən edilməsi, hədəf şirkətin menecmentinin saxlanılmasının seçilməsi və ya yox və s.

Birləşmə və satın alma əməliyyatları dinamik inkişaf edən yüksək texnologiyalı şirkətlərin strategiyalarının ən vacib elementlərindən biridir. Bu gün, ətrafımızdakı dünya insanların həyatının ayrılmaz bir hissəsi olan və hər hansı bir gedən proseslərin bir sistem yenilik dövrü gəldiyi zaman böyük bir sürətlə dəyişdiyi zaman, birləşmə və ya satın alma haqqında yaxşı planlaşdırılmış bir razılaşma

müvəffəqiyyətə gedən yolun əsas nöqtəsidir və bəzi hallarda dinamik yüksək texnologiyalı şirkətin yaşaması üçün bir vəziyyətdir.

Birləşmə birləşən şirkətlərin effektivliyini artırır, lakin mövcud istehsal fəaliyyətinin nəticələrini pisləşdirə bilər, bürokratiyanın yükünü gücləndirə bilər.

Birləşmələr və satınalmalar şirkətin yenidən qurulması üçün çox effektiv vasitədir. Bu xarici inkişaf yolunun köməyi ilə şirkət öz fəaliyyətinin seçilmiş İnkişaf Konsepsiyasına uyğunluğunu təmin edir.

Birləşmələr və absorbsiyalar korporativ inkişafın daxili üsulları ilə müqayisədə bir sıra üstünlüklərə malikdir. Eyni zamanda birləşmə və satınalmaların aparılması üçün əsas motivasiya edən əsas amillərdən biri də M&A-dan əlavə dəyərin yaradılmasında ifadə olunan sinergetik effektdir.

Birləşmələrin və satınalmaların həyata keçirilməsinin effekti daha çox uzunmüddətli xarakter daşıyır, buna görə də mühüm məqam birləşən şirkətlərin rəhbərliyi tərəfindən riayət edilməli olan qısamüddətli mənfəət əldə etmək istəyi üzərində uzunmüddətli inkişaf istiqamətlərinin prioritetidir.

Belə prosedurların keçirilməsində əsas problem yalnız səhmdarların rifahının artırılması və rəqabət üstünlüklərinə nail olmaq zamanı mövcud olan birləşmə/udmanın effektivliyinə nail olmaqdır. Çünki son vaxtlar birləşmə/satın almalar üzrə aparılan sövdələşmələr arasında uğursuz, səmərəsiz, sonradan Birləşmiş şirkətin parçalanmasına gətirib çıxaran şirkətlərin payı kifayət qədər böyükdür. Ekspertlərin fikrincə, uğursuzluqların bir hissəsi inteqrasiya prosesinin çatışmazlıqları və birləşən təşkilatların insan resursları ilə bağlı problemlərə kifayət qədər diqqət yetirilməməsi ilə izah olunur. Yəni potensial olaraq birləşmənin müəyyən mənfəət gətirə biləcəyi, inteqrasiya prosesini müşayiət edən inzibati və sosial, psixoloji problemlər isə bu mənfəəti yox edir. Beləliklə, birləşmənin effektivliyi əsasən həyata keçirilən bacarıqdan asılıdır. Şirkətlərin birləşməsi ayrı-ayrı şirkətlərin bir şirkətin digər şirkətlə birləşməsi və ya digər şirkətin təmiz aktivləri və əməliyyatları üzərində nəzarəti əldə etməsi nəticəsində ümumi iqtisadi təşkilata qoşulmasıdır.

Ədəbiyyat siyahısı

Azərbaycan dilində:

1. Korporativ idarəetmə müşaviri//Azərbaycan şirkətləri üçün təlimat. Bakı, 2010, s. 136
2. “Korporativ İdarəetməyə daxilən baxış. Korporativ katibin rolu”, 2008.
3. İƏİT Korporativ İdarəetmə Prinsipləri. İƏİT, 2004.
4. İ.Ş. Rüstəmov “Korporativ idarəetmə” Bakı-2013
5. Azərbaycan Respublikası İqtisadi İnkişaf Nazirinin Azərbaycan Korporativ İdarəetmə Standartları.
6. “Banklarda korporativ idarəetmə standartları” haqqında qanun
7. Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsi
8. Əliyev M.Ə., Həmidov H.İ., Hüseynli A.T. Korporativ idarəetmə. Dərslik. Bakı: “İqtisad Universiteti” Nəşriyyatı, 2011
9. H. Abasova - “Korporativ idarəetmə” fənni üzrə mühazirələr toplusu, 2008
10. Azərbaycan Korporativ İdarəetmə Layihəsi, Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası, 2006.
11. Azərbaycan Mərkəzi Bankı, Korporativ İdarəetmə Standartları, 2005.
12. E. Kərimov “Azərbaycan Korporativ (Şirkətlər) Hüququ” Bakı, Qanun Nəşriyyat, 2014
13. Abbasov S. Müştərək sahibkarlıq beynəlxalq biznesin təşkilinin forması kimi. Bakı, 2011.
14. Məmmədova N. İstehsal biznesi, onun tərkibi və xalq təsərrüfatının ayrı-ayrı sahələrində onun rolu. Bakı, 2010.
15. Xəlilova Ş. Qloballaşma şəraitində real əmtəə bazarı və fyuçers birjalrı. Bakı, 2010.
16. Rüstəmov R. Azərbaycanda faktorinqin inkişaf reallıqları. Bakı, 2011, s.108
17. Bazar münasibətlərinə keçid şəraitində müəssisələrin fəaliyyət şəraiti. Bakı, 2003

18. Müştərək müəssisələrin fəaliyyətinin iqtisadi səmərəliliyinin müəyyən edilməsi yolları. Bakı.
19. İslamov E. Françayzinq-Alternativ biznesin inkişaf modeli kimi. Bakı, 2014.
20. Manafov İ. Françayzinq alınmasında olan səhvlər. Bakı, 2012.
21. Azərbaycanda kiçik və orta müəssisələr üzrə araşdırma. Bakı, 2009.
22. Məmmədov R.H. və başqaları. Dünyanın iqtisadi və sosial coğrafiyası. Bakı, 2006.
23. Şəfiyeva L. Xidmət sahələrinin marketinqi. Bakı, 2013.
24. Quliyeva A.B. Azərbaycanda səhiyyə və sosial xidmətlər sferasının genişləndirilməsində kiçik və müştərək müəssisələrin rolu. AMEA-nın İqtisadiyyat İnstitutu «Milli iqtisadiyyatın problemləri (məqalələr toplusu) II buraxılış. Bakı, «Elm».
25. Yusifov C. Transmilli korporasiyaların innovasiya fəaliyyətinin Azərbaycan iqtisadiyyatına cəlb edilməsində vergi sisteminin rolu. Bakı, 2013.

Rus dilində:

26. Меншикова Г. А. Экономика и социология непроеизводственной сферы. (Учебно-методическое пособие для заочников). Санкт-Петербург, 2001.
27. Синенко А.Ю. Эмиссия корпоративных ценных бумаг: Правовое регулирование, теория и практика. – М., 2002. – С. 229.
28. Леднев М. Факторинг для малого бизнеса: скрытые возможности роста. 2010
29. Ходченков Е. Бизнес взаимодействия.
30. Клейнер Г.Б. Стратегии бизнеса: аналитический справочник. Москва, 2005

İngilis dilində:

31. İsoraitə M. Importance of strategic alliance in company's activity.
32. Holt. D. H. International Management. www.facemark.az.

İnternet resursları:

33. www.123credit.ru.

34. www.taxes.gov.az.

35. www.cbar.az.