

Но со всеми «позитивными моментами» приведем статистику за 2012–2013 гг. Если 2012 г. по количеству и объему внутренние сделки составляли 65% (60%), покупка иностранными компаниями российских активов 20% (20%), а покупка российскими компаниями иностранных активов 15% (20%), то в 2013 г. данные меняют «статистическую картину». Так, в 2013 г. по количеству и объему внутренние сделки составляли 68% (80%), покупка иностранными компаниями российских активов 20% (16%), а покупка российскими компаниями иностранных активов 12% (4%). Как видно, в 2013 г. отечественные компании использовали процессы слияния и поглощения на внутреннем рынке и, к сожалению, на наш взгляд мало предпринимали попыток интегрирования на рынки зарубежных стран.

Далее хотелось бы привести несколько позитивных примеров процессов интеграции и положительных сторон глобализации экономик. Пример связан с вертикальной интеграцией. На наш взгляд, классическим примером вертикальной интеграции является транснациональная компания «Газпром» (публичная организация). Исторический ракурс данной компании мы рассматривать не будем, отметим следующее: компания осуществляет свою деятельность в добывающей и перерабатывающей отрасли (газ, нефть и т.д.), причем с развитой системой транспортировки, логистики и реализационной сети; оказывает услуги в банковской и страховой сфере деятельности; участвует в социальных проектах. Отметим, что процессы вертикальной интеграции придерживаются и другие компании нефтегазовой отрасли (Лукойл, Роснефть), а также предприятия металлургической и горнодобывающей промышленности, авиационной и т.д. Однако диверсификацией своей деятельности с процессами вертикальной интеграции занимаются немногие компании, поэтому «Газпром» и является одной из ведущих промышленных организаций как в России, так и за ее пределами.

В целом вышеупомянутые компании (Газпром, Лукойл, Роснефть) осуществляют свою деятельность не просто на основе вертикальной интеграции, но по степени участия являются компаниями, осуществляющими полный интеграционный процесс. Касательно вертикальной интеграции существует и обратная интеграция, общеизвестный пример связан с предприятиями, оказывающими услуги по обслуживанию поездов и обслуживанию клиентов на железнодорожном транспорте (пассажирский поезд).

Следующий пример. Моэд Альтрад связал свой бизнес с низкотехнологичной

индустрией, и сегодня он – французский миллиардер, а его компания «Altrad Group» занимает ведущие позиции мирового поставщика строительных лесов. Началом его бизнес-восхождения была покупка нерентабельного предприятия «Méfran» в г. Флорансак (юг Франции) занимающегося производством стройматериалов. Цена приобретения данной компании – 1 франк плюс обязательства предприятия. 90% акции данного предприятия перешли к Моэду Альтраду. Через год «Méfran» начал приносить доход, что позволило Моэду Альтраду запустить дочерние проекты в Испании и Италии. Как следствие, предприятие начало приносить ощутимые доходы, что потребовало инвестирования части прибыли. Моэд Альтрад решил диверсифицировать свой бизнес, а его инвестиционный проект был связан с покупкой французской компании по производству хирургических перчаток, однако впоследствии – инвестиционная ошибка. Компания была продана. Денежные средства от продажи компании пошли на расширение первоначального бизнеса – расширение ассортиментной линии (производства бетономешалок, строительных инструментов и других товаров стройиндустрии). Последующие действия Моэда Альтрада связаны с поглощением конкурентов, находящихся в кризисном состоянии. В 2003 году «Altrad Group» принадлежало более двух десятков подконтрольных предприятий, с доходом более 130 млн долларов в год. На этом процесс интеграции данной компании не закончился. Поглощение в 2003 г. крупной немецкой компании «Plettac» позволило «Altrad Group» выйти на европейский и международный рынки. С 2011 года Altrad Group совершила 22 приобретения, включая компании Катара и Марокко, направленных на агрегацию максимально возможного международного бизнеса. Процессы горизонтальной и латеральной интеграции у данной компании продолжаются [2].

В качестве примеров горизонтальной интеграции можно привести современные компании автомобилестроения, судостроения и т.д. Приведем несколько теоретических примеров. Производство конфет (глазированные, шоколадные, с помадной, с жировой, карамельной и с другими начинками и т.д.) включает целый ряд этапов: закупка сахарозы, покупка начинки присоединяет к себе более ранние стадии производства (например, выращивание сахарного тростника, фруктов и ягод для начинки, изготовление формочек и т.д.). Далее – выпечка хлебобулочных продуктов, ранние стадии производства (выращивание злаков