

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Саидов Заурбек Асланбекович

Должность: Ректор

Дата подписания: 13.04.2022 13:16:13

Уникальный программный ключ
2e8339f3ca5e6a5b4531845a12d1bb5d1821f0ab

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Чеченский государственный университет»**

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Поддисциплине Б1.В.ДВ.04.01 Слияние и поглощение компаний
индекс и наименование дисциплины (модуля)

Направление подготовки 38.03.01 Экономика
(шифр и наименование направления подготовки/специальности)

Направленность (профиль) «Антимонопольное и тарифное регулирование»,
код и наименование направленности (профиля)

Год набора 2017

Грозный 2020

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

| Курс | Семестр | Код и содержание компетенции | Результаты обучения | Оценочные средства |
|------|---------|--|--|---|
| 4 | 8 | ПК-4- способностью на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты | <p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - цели, задачи, функции, объект и субъекты страхования; - классификацию страхования; - порядок создания страховых компаний; - деятельность государственного страхового надзора; - понятие риска, факторы увеличивающие уровень риска, его возможные последствия; <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - составить классификацию норм, видов и отраслей страхования с учетом существующих принципов классификации; - пользоваться страховой терминологией при анализе деятельности страховой компании и при заключении различных видов договоров страхования и перестрахования; - рассчитывать тарифные ставки, определять величину страховых взносов и выплат с учетом различных систем ответственности. <p><i>Владеть навыками:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - заключения страховых договоров как в качестве потребителя страховых услуг, так и в качестве представителя страховой компании; - решения задач по определению затрат страховой компании при активизации и осуществлению выплат, использования механизма перестрахования для выравнивания рисков и повышения рентабельности и финансовой устойчивости компании. | Устный опрос, Решение задач, Тестирование |

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивая

| Рейтинг | Оценка на экзамене, дифференцированном зачёте | Оценка на зачете | |
|----------|---|------------------|---|
| 96 – 100 | отлично | зачтено | <p>Достаточный объем знаний в рамках изучения дисциплины</p> <p>В ответе используется научная терминология.</p> <p>Стилистическое и логическое изложение ответа на вопрос правильное</p> <p>Умеет делать выводы без существенных ошибок.</p> <p>Владеет инструментарием изучаемой дисциплины, умеет его использовать в решении стандартных (типовых) задач.</p> <p>Ориентируется в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине.</p> <p>Активен на практических занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий.</p> |
| 76 - 95 | хорошо | зачтено | <p>Умеет делать выводы без существенных ошибок.</p> <p>Владеет инструментарием изучаемой дисциплины, умеет его использовать в решении стандартных (типовых) задач.</p> <p>Ориентируется в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине.</p> <p>Активен на практических занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий.</p> <p>В ответе не используется научная терминология.</p> <p>Изложение ответа на вопрос с существенными стилистическими и логическими ошибками.</p> |
| 51 – 75 | удовлетворительно | зачтено | <p>Умеет делать выводы без существенных ошибок.</p> <p>Владеет инструментарием изучаемой дисциплины, умеет его использовать в решении стандартных (типовых) задач.</p> <p>Ориентируется в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине. Изложение ответа на вопрос с существенными стилистическими и логическими ошибками.</p> |
| 0-50 | неудовлетворительно | не зачтено | <p>Не достаточно полный объем знаний в рамках изучения дисциплины</p> <p>В ответе не используется научная терминология.</p> <p>Изложение ответа на вопрос с существенными стилистическими и логическими ошибками.</p> <p>Не умеет делать выводы по результатам изучения дисциплины. Слабое владение инструментарием изучаемой дисциплины, не компетентность в решении стандартных (типовых) задач.</p> <p>Не умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине.</p> <p>Пассивность на практических занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий.</p> <p>Не сформированы компетенции, умения и навыки.</p> <p>Отказ от ответа или отсутствие ответа.</p> |
| 0-41 | | | <p>Обучающийся набрал в течение семестра на практических занятиях или отработал со следующим результатом:</p> <ul style="list-style-type: none"> - в ответе используется научная терминология; - слабое владение инструментарием изучаемой дисциплины, |

| | | | |
|------|-----------|----------------|---|
| | допуск | не заче- но | не компетентность в решении стандартных (типовых) задач; - не умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине; - недостаточно сформированы компетенции, умения и навыки. |
| 0-40 | не допуск | не заче- но | Не умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине. Пассивность на практических занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий. Не сформированы компетенции, умения и навыки. Отказ от ответа или отсутствие ответа. |

Показатели достижения планируемых результатов обучения и критерии их оценивания на разных уровнях формирования компетенций

| 1 | 2 | 3 | 4 | 6 | | | |
|-----------------|------------------------------|--|----------------|--|--|--|---|
| Код компетенции | Уровень освоения компетенции | Результаты обучения (РО) Дескрипторы – основные признаки освоения компетенций (показатели достижения результата обучения, которые студент может продемонстрировать) | Этап (семестр) | Критерии оценивания результатов обучения | | | |
| | | | | отлично | хорошо | удовлетворительно | неудовлетворительно |
| ПК-4 | ЗНАТЬ: | <ul style="list-style-type: none"> - теоретические основы существования рынка корпоративного контроля; - правовое обеспечение сделок и операций на рынке корпоративного контроля; - принципы принятия финансовых решений по слиянию и поглощению в компаниях, - мотивы слияний и поглощений, понятия стратегии слияний и поглощений предприятия, методы объединения предприятий; - методы оценки эффективности различных способов слияний и поглощений; Уметь: - свободно ориентироваться в вопросах теории и методологии построения стратегии | 8 | <ul style="list-style-type: none"> - теоретические основы существования рынка корпоративного контроля; - правовое обеспечение сделок и операций на рынке корпоративного контроля; - принципы принятия финансовых решений по слиянию и | <ul style="list-style-type: none"> - теоретические основы существования рынка корпоративного контроля; - правовое обеспечение сделок и операций на рынке корпоративного контроля; - принципы принятия финансовых решений по слиянию и | <ul style="list-style-type: none"> - теоретические основы существования рынка корпоративного контроля; - правовое обеспечение сделок и операций на рынке корпоративного контроля; - принципы принятия финансовых решений по слиянию и | <ul style="list-style-type: none"> теоретические основы существования рынка корпоративного контроля; - правовое обеспечение сделок и операций на рынке корпоративного контроля; |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 6 | | | |
|---|--------|--|---|---|---|--|---|
| | | слияния и поглощения,; | | <p>поглощению в компаниях, - мотивы слияний и поглощений, понятия стратегии слияний и поглощений предприятия, методы объединения предприятий; -методы оценки эффективности различных способов слияний и поглощений;</p> | <p>ний по слиянию и поглощению в компаниях, - мотивы слияний и поглощений, понятия стратегии слияний и поглощений предприятия, методы объединения предприятий;</p> <p>;</p> | в компаниях, | |
| | УМЕТЬ: | <p>- выбирать методы финансирования и оплаты сделок на основных этапах реализации операции по поглощению или слиянию компаний, - применять методы оценки стоимости компании для выяснения целесообразно-</p> | | - выбирать методы финансирования и оплаты сделок на основных этапах реализации | - выбирать методы финансирования и оплаты сделок на основных этапах ре- | - выбирать методы финансирования и оплаты сделок на основных этапах реализации | - |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 6 | | | |
|---|---|---|---|--|--|---|--|
| | | <p>сти заключения конкретной М&А сделки;</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать различные способы реструктуризации компании оценивать целесообразность их использования в каждой конкретной ситуации; - планировать процесс пост-слияния, проводить мониторинг объединенных предприятий, осуществлять регулирование результатов, полученных в процессе слияния; - оценить точность полученного финансового решения и риски с ним связанные; | | <p>операции по поглощению или слиянию компаний,</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять методы оценки стоимости компании для выяснения целесообразности заключения конкретной М&А сделки; - анализировать различные способы реструктуризации компании оценивать целесообразность их использования в каждой конкретной ситуации; | <p>лизации операции по поглощению или слиянию компаний,</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять методы оценки стоимости компании для выяснения целесообразности заключения конкретной М&А сделки; - анализировать различные способы реструктуризации компании оценивать целесообразность их использования в | <p>операции по поглощению или слиянию компаний,</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять методы оценки стоимости компании для выяснения целесообразности заключения конкретной М&А сделки; | |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 6 | | | |
|---|----------|--|---|---|--|--|---|
| | | | | <ul style="list-style-type: none"> - планировать процесс пост-слияния, проводить мониторинг объединенных предприятий, осуществлять регу-лирование результа-тов, полу-ченных в процессе слияния; - оценить точность полученно-го финансо-вого реше-ния и риски с ним свя-занные; | <ul style="list-style-type: none"> каждой конкретной ситуации; - планиро-вать про-цесс пост-слияния, -проводить монито-ринг объе-диненных предпри-ятий.; | | |
| | ВЛАДЕТЬ: | <ul style="list-style-type: none"> - навыками анализа деловых ситуаций с использова-нием инструментария диагно-стики методов слияний и по-глощений; | | -навыками анализа де-ловых си-туаций с использо- | -навыками анализа деловых ситуаций с использо- | - навыками анализа де-ловых си-туаций с ис-пользовани- | - |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 6 | | | |
|---|---|--|---|--|--|---|--|
| | | <p>- навыками научно обоснованного выбора стратегии слияний и поглощений предприятий для успешного развития в долгосрочной перспективе;</p> <p>- навыками обоснования финансовых решений с применением экономико-математических методов и моделей;</p> <p>- навыками выбора и оценки оптимальных решений в области слияний</p> | | <p>ванием инструментария диагностики методов слияний и поглощений;</p> <p>-навыками научно обоснованного выбора стратегии слияний и поглощений предприятий для успешного развития в долгосрочной перспективе;</p> <p>-навыками обоснования финансовых решений с применением экономико-математических методов и мо-</p> | <p>ванием инструментария диагностики методов слияний и поглощений;</p> <p>-навыками научно обоснованного выбора стратегии слияний и поглощений предприятий для успешного развития в долгосрочной перспективе;</p> <p>-навыками обоснования финансовых решений с применением эконо-</p> | <p>м инструментария диагностики методов слияний и поглощений;</p> <p>-навыками научно обоснованного выбора стратегии слияний и поглощений предприятий для успешного развития в долгосрочной перспективе;;</p> | |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 6 | | | |
|---|---|---|---|--|-----------------------------------|--|--|
| | | | | делей; - навыками выбора и оценки оп- тимальных решений в области слияний | ческих ме- тодов и моделей; | | |

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Практические задачи

Формируемые компетенции:ПК-4.

Вариант 1

Задача 1. Известны следующие данные о компаниях, участвующих в слиянии:

| Исходные данные | Фирма А | Фирма В |
|------------------------------|---------|---------|
| Количество акций в обращении | 3000 | 2000 |
| Цена акции | 40 | 20 |

Премия к рыночной цене фирмы В предполагается в размере 30 процентов. Приобретение компании осуществляется за наличные.

Фирма А стремится поглотить фирму В, так как она считает, что в результате проекта интеграции снизить себестоимость единицы продукции с 100 до 90 долл., объем производства продукции составит после слияния 1 000 единиц. Фирма считает, что инвестиционный период составит 5 лет, целевая норма доходности равна 15 процентов.

Определить ЧПС слияния фирм.

Решение

Экономические выгоды от слияния возникают только тогда, когда рыночная стоимость компании, созданной в результате слияния или поглощения, выше, чем сумма рыночных стоимостей образующих ее фирм до их объединения.

Издержки, возникшие в процессе слияния, представляют собой премию, или надбавку, которую покупающая компания платит за целевую фирму сверх ее стоимости как отдельной экономической единицы.

Чистая приведенная стоимость для поглощающей компании, возникающая от поглощения другой фирмы, измеряется разностью между вышеназванными выгодами и издержками.

Определим экономическую выгоду от слияния фирм:

$$(100 - 90) * 1000 = 10\ 000 \text{ долл.}$$

$$10\,000 / 1,15^1 + 10\,000 / 1,15^2 + 10\,000 / 1,15^3 + 10\,000 / 1,15^4 + 10\,000 / 1,15^5 = 33\,521,55 \text{ долл.}$$

Определим издержки от слияния фирм:

$$2000 * 20 * 30 \% = 12\,000 \text{ долл.}$$

$$\text{Чистая приведенная стоимость} = 33\,521,55 \text{ долл.} - 12\,000 \text{ долл.} = 21\,521,55 \text{ долл.}$$

Задача 2. Известны следующие данные о компаниях, участвующих в слиянии:

| Исходные данные | Фирма А | Фирма В |
|------------------------------|---------|---------|
| Количество акций в обращении | 200 | 470 |
| Прибыль на акцию | 4 | 7 |
| P/E (цена/прибыль на акцию) | 12 | 16 |

Премия к рыночной цене составляет 40 процентов. Выкуп осуществляется через обмен акций.

Определите: 1) коэффициент обмена; 2) прибыль на акцию новой фирмы.

Решение

1. Определим коэффициент обмена.

$$\text{Общее число акций} = 200 + 470 = 670$$

$$\text{Коэффициент обмена для компании А} = 670 / 200 = 3,35$$

$$\text{Коэффициент обмена для компании В} = 670 / 470 = 1,43$$

2. Определим прибыль на акцию новой фирмы.

$$\text{Общая прибыль компании А} = 200 * 4 = 800$$

$$\text{Общая прибыль компании В} = 470 * 7 = 3290$$

$$\text{Общая прибыль после слияния} = 800 + 3290 = 4090$$

Тогда прибыль на акцию новой фирмы = $4090 / 670 = 6,1$

Задача 3. Известны следующие данные о компаниях, участвующих в слиянии:

| Исходные данные | Фирма А | Фирма В |
|------------------------------|---------|---------|
| Количество акций в обращении | 600 | 200 |
| Цена акции | 8 | 4 |

Фирма А, поглощающая фирму В, ожидает прироста чистого денежного потока на 100 долл. Целевая норма доходности равна 10 процентам.

Цена акции в соответствии с тендерным предложением равна 6 долл.

Определите: 1) ЧПС приобретения фирмы В за наличные; 2) ЧПС приобретения фирмы В по обмену акциями.

Решение

1. Определим ЧПС приобретения фирмы В за наличные

$$100 / 10 \% = 1000 \text{ долл.}$$

$$(6 - 4) * 200 = 400 \text{ долл.} - \text{премия за контроль}$$

$$\text{ЧПС} = 1000 - 400 = 600 \text{ долл.}$$

2. Определим ЧПС приобретения фирмы В по обмену акциями.

$$(8 - 4) * 200 = 800 \text{ долл.}$$

Задача 4. Известны следующие данные о компаниях, участвующих в слиянии:

| Исходные данные | Фирма А | Фирма В |
|------------------------------|---------|---------|
| Количество акций в обращении | 300 | 100 |
| Цена акции | 15 | 8 |

Фирма А осуществляет двухъярусное тендерное предложение фирме В.

Цена акций первого яруса 13 долл., цена акций второго яруса 5 долл. По про-

гнозам фирмы А, исходя из предложения «все акции», на первом ярусе будет предложено к покупке 90 процентов акций фирмы В, на втором — 10 процентов акций.

Определите: 1) цену акций двухъярусного тендерного предложения;
2) величину премии, выплаченной акционерам фирмы В.

Решение:

В двухъярусном тендерном предложении конечная цена сделки может быть определена по следующей формуле:

$$P_B = \alpha P_f + (1-\alpha)P_b, \text{ где}$$

P_b - суммарный платеж по сделке;

P_f - цена выкупа первого пакета, позволяющего установить контроль;

P_b - цена выкупа оставшихся акций;

α - размер первого пакета.

1. Определим цену акций двухъярусного тендерного предложения.

$$100 * 90 \% = 90 \text{ акций}$$

$$90 * 13 + 10 * 5 = 1220 \text{ долл.}$$

2. Определим величину премии, выплаченной акционерам фирмы В.

$$100 * 8 = 800$$

$$1220 - 800 = 420 \text{ долл. или } 52.5 \% (420 / 800 * 100).$$

Шкалы и критерии оценивания:

| № п/п | Оценка за ответ | Характеристика ответа |
|-------|-------------------|--|
| 1 | Отлично | Качество и правильность выполненных расчетов по задачам и сформулированных выводов |
| 2 | Хорошо | Задание выполнено, но допущены одна-две незначительных ошибки логического или фактического характера, сделаны выводы |
| 3 | Удовлетворительно | Допущены серьезные ошибки логического и фактического характера, предпринята попытка сформулировать выводы |

| | | |
|---|---------------------|--|
| 4 | Неудовлетворительно | Содержание задания не осознано, продукт неадекватен заданию. Допущены серьезные ошибки логического и фактического характера, не предпринята попытка сформулировать выводы; |
|---|---------------------|--|

Образец тестовых заданий на 1,2 РК

Формируемые компетенции: ПК-4

Вопрос

Слияние компаний в одной сфере бизнеса с целью увеличения доли на рынке и снижения себестоимости называется ... слиянием

- функциональным
- горизонтальным
- вертикальным

Вопрос

Мотив заработать на разнице стоимости бизнеса и отдельных активов является ...

- мотивом монополии
- мотивом Синергии
- налоговым мотивом
- мотивом продажи «вразброс»

Вопрос

Если величина балансовой стоимости собственного капитала банка составляет 600 млн, мультипликатор «Цена / Балансовая стоимость собственного капитала» – 2, то стоимость банка составит ...миллионов

- 1200

Вопрос

Размер предприятия ... на уровень риска

- никогда не влияет
- оказывает ли влияние
- обычно не влияет

Вопрос

Целью реализации концепции Value-Based Management (VBM) является максимизация ...

- прибыли компании
- показателя экономической добавленной стоимости EVA
- стоимости компании

Вопрос

... подход является основополагающим при определении стоимости объекта недвижимости, не завершено строительство

- Доходный
- Сравнительный
- Затратный

Вопрос

Неверно, что ... является организационно-правовой формой юридического лица по российскому праву

- коммандитное товарищество
- концерн
- общество с ограниченной ответственностью
- акционерное общество

Вопрос

Если денежный поток в последний период прогнозирования составляет 300 д.е., ставка дисконта 15 %, а долгосрочный темп роста доходов 3 %, то терминальная стоимость по модели Гордона равна ...

- 450 д.е.
- 275 д.е.
- 2 575 д.е.

Вопрос

Неверно, что элементом анализа отрасли является ...

- банковский продукт
- финансовый анализ КФИ
- система сбыта услуг кредитно-финансового института (КФИ)
- динамика ставок рефинансирования

Вопрос

Если цена собственного капитала предприятия равна 7 %, заемного – 10 %, а доля заемного капитала во всем капитале компании – 50 %, то средневзвешенная стоимость капитала равна ...

- 3,5 %
- 5 %
- 8,5 %

Вопрос

Положительная величина показателя экономической добавленной стоимости EVA свидетельствует ...

- об увеличении стоимости компании

- об изменении стоимости компании, направление которого неизвестно
- об уменьшении стоимости компании

Вопрос

Соединение неконкурирующих продуктов, каналы реализации и процесс производства которых похожи, называется ...

- чистыми конгломератными слияниями, не предполагающие никакой общности
- слияниями с расширением рынка
- слияниями с расширением продуктовой линии

Вопрос

При оценке акций российских компаний приоритетным источником информации является ...

- автоматическая котировка Национальной ассоциации держателей акций (NASDAQ)
- Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ)
- Нью-йоркская фондовая биржа
- Лондонская биржа металлов

Вопрос

Вертикальной интеграцией является ...

- разделение коммерческого банка на две компании
- приобретение коммерческим банком своего конкурента
- приобретение коммерческим банком лизинговой компании

Вопрос

Горизонтальной интеграцией является ...

- приобретение коммерческим банком лизинговой компании
- разделение коммерческого банка на две компании
- приобретение коммерческим банком своего конкурента

Вопрос

Объединение компаний, в результате которого из нескольких объединяющихся юридических лиц образуется одно новое, называют ...

- объединением
- поглощением
- интеграцией
- слиянием

Вопрос

Экономия, обусловленная масштабами, является ...

- мотивом продажи «вразброс»
- налоговым мотивом
- мотивом монополии
- мотивом синергии

Вопрос

Метод ... используется в оценке бизнеса, когда стоимость предприятия при ликвидации выше, чем действующего

- капитализации дохода
- ликвидационной стоимости
- стоимости чистых активов

Вопрос

Объединение компаний, выпускающих взаимосвязанные товары, называется ...

- горизонтальной интеграцией
- конгломератной интеграцией
- родовым слиянием
- вертикальной интеграцией

Вопрос

Неверно, что процесс слияний и поглощений описывает характер ... интеграции

- международной
- вертикальной
- конгломератной
- горизонтальной

Вопрос

... подход является основополагающим при определении стоимости гостиницы

- Сравнительный
- Доходный
- Затратный

Вопрос

Если известно, что мультипликатор «цена / прибыль» по компаниям-аналогам составил 6,3; «цена / денежный поток» – 10,5; «цена / выручка» – 4,3, что деятельность оцениваемой компании убыточна и ее выручка составила 1 200 000 д.е., а денежный поток – 200 000 д.е., то стоимость предприятия, определенная рыночным подходом, составит ... тысяч

Вопрос

Если процентные доходы составляют 500 д.е., а расходы – 300 д.е., то чистая прибыль банка с учетом текущей ставки налога на прибыль равна ...

- 800 д.е.
- 200 д.е.
- 160 д.е.

Вопрос

Объединение двух или нескольких компаний, в результате которого к одной из компаний переходят активы и обязательства поглощаемых компаний, при этом поглощаемые компании либо прекращают свое существование, либо контролируются путем владения контрольным пакетом акций или долей капитала, называется ...

- слиянием
- объединением
- интеграцией
- поглощением

Вопрос

Приобретение дополнительных каналов реализации продукции называется ...

- чистыми конгломератными слияниями, не предполагающими никакой общности
- слияниями с расширением продуктовой линии
- слияниями с расширением рынка

Вопрос

Стремление достичь или усилить свое монопольное положение является ...

- мотивом монополии
- мотивом синергии
- налоговым мотивом
- мотивом продажи «вразброс»

Вопрос

Если безрисковая ставка составляет 7 %, коэффициент бета 1,2, премия за риск вложения в актив (ERP) 5,5 %, премия за размер 7 %, тогда ставка дисконтирования, рассчитанная методом CAPM, равна ...

- 20,7 %
- 21 %
- 19,5 %

Вопрос

Объединение компаний разных отраслей, связанных технологическим процессом производства готового продукта, т.е. расширение компанией-покупателем своей деятельности либо на предыдущие производственные стадии, вплоть до источников сырья, либо на последующие – до конечного потребителя, называется ...

- конгломератной интеграцией
- горизонтальной интеграцией

- родовым слиянием
- вертикальной интеграцией

Вопрос

Объединение компаний различных отраслей без наличия производственной общности, называется ...

- горизонтальной интеграцией
- вертикальной интеграцией
- родовым слиянием
- конгломератной интеграцией

Вопрос

Объединение компаний одной отрасли, производящих одно и то же изделие или осуществляющих одни и те же стадии производства, называется ...

- вертикальной интеграцией
- родовым слиянием
- конгломератной интеграцией
- горизонтальной интеграцией

Практическое задания:

1. КейсСлияние Daimler-Benz AG и Chrysler Corporation.

У Daimler-Benz AG (DB) были все основания служить символом немецкого качества и инженерной мысли. Роскошные машины этой компании считались самыми совершенными и служили примером использования новейших достижений в системах безопасности, электронике, комфорте и дизайне. Машины DB продавались в 200 странах мира, а Mercedes был мощным брендом мирового уровня.

Но начало 1990-х годов принесло Daimler-Benz ряд неудач. Ее амбициозный процесс диверсификации с учетом новых технологий не дал ожидаемого синергетического эффекта. Европейское подразделение грузовых автомобилей несло серьезные убытки. К тому же компания испытывала мощное давление со стороны японских конкурентов, которые предлагали столь же роскошные автомобили, как и DB, с тем же качеством и технологиями, но по гораздо более низким ценам. DB начала коренную перестройку, особенно после того, как в начале 1995 года главой компании стал Юрген Шремп. В ходе операции под образным названием

«прекращение кровопотери»

компания

реструктуризировала,

закрывает либо продает все неприбыльные подразделения — радикальный американский подход, которого в Германии никогда прежде не видывали.

Как только реструктуризация начала приносить плоды, г-н Шремп задумался о будущем Daimler-Benz и всей автомобильной отрасли. Он ясно видел, что в ней происходит, и не мог не заметить некоторых особенностей. За исключением компаний, обслуживающих четко обозначенные ниши (например,

BMW, Porsche, Volvo), не осталось независимых марок класса "люкс". Большинство марок перешло в руки крупных глобальных компаний. С середины 1980-х количество брэндов, конкурирующих на рынке машин класса «люкс», возросло с 9 до 19

Хотя в конце 1990-х годов дела Chrysler шли прекрасно, глава компании Боб Итон не раз задумывался о будущем. Спад в экономике США ударит по компании сильнее, чем по более крупным собратьям из "Большой Тройки" или японским конкурентам. Усиливается конкуренция на таких сегментах рынка, как мини-фургоны и большие спортивные машины, где Chrysler традиционно считалась лидером.

Учитывая эти факты, Ю. Шремп в январе 1998 года обратился к Б. Итону с предложением обсудить возможность слияния двух компаний. Учитывая сложившиеся обстоятельства, Б. Итон с готовностью откликнулся на это предложение. 7 мая 1998 года последовало официальное объявление о слиянии Daimler-Benz AG и Chrysler Corporation.

Предполагалось, что это слияние будет чрезвычайно плодотворным.

Ожидалось, что фаза интеграции продлится три года. Высказывалось мнение, что принцип «слияния равных» позволит реализовать «все лучшее двух миров», т.е. объединение сильных сторон и самых удачных находок обеих компаний создаст новую организацию, которая намного опередит конкурентов.

Менеджмент пересмотрел все процессы, выбирая оптимальные решения. И действительно, поначалу капитализация объединенных компаний повысилась, но потом начались проблемы: снижение продаж, прибыли, капитализации, увольнение рабочих, закрытие заводов. Обе компании в результате неудачного слияния понесли убытки, исчисляемые десятки миллиардов долларов, а еще больше составила упущенная выгода. Поэтому в 2007 году состоялось разделение компаний: 80,1% акций Chrysler было выкуплено американским хедж-фондом CerberusCapitalManagement за \$7,4 млрд., причем большая часть этих средств будут вложены в Chrysler в качестве инвестиций, у Daimler осталось 19,9% ценных бумаг концерна.

Анализ причин неудачи Слияния Daimler-Chrysler:

1. Это изначально было слияние неравных партнеров: распределение акций между компаниями Daimler-Benz и Chrysler осуществлялось в соотношении 58:42.
2. Решения изначально принимались в пользу германской компании в ущерб американской: регистрации Daimler-Chrysler в Германии.
3. Mercedes-Benz работала только в высших сегментах рынка, а брэнды Chrysler ориентировались на средний сегмент рынка и были сильнее на таких сегментах, как мини-фургоны, большие спортивные автомобили и пикапы

Вопросы и задания к кейсу:

1. Определите тип слияния компаний.
2. Какие цели ставились перед слиянием?
3. Почему не удалось слияние?
4. Какие рекомендации по совершенствованию данного слияния можно предложить?

2. Кейс Компания «Гражданские самолеты Сухого»

Компания «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС), входящая в состав холдинга «Сухой», была образована в 2000 г. Основными направлениями деятельности ГСС являются разработка и производство самолетов гражданского назначения, а также их маркетинг, продажи и послепродажное обслуживание. В настоящее время основным проектом компании является Программа по созданию семейства российских региональных самолетов Sukhoi

Superjet 100 Семейство состоит из двух самолетов пассажироместимостью 75 и 95

Рынок региональных самолетов вместимостью 60-120 кресел (в одноклассной конфигурации) на сегодняшний день представлен продуктовой линейкой следующих производителей:

Embraer (Бразилия), Bombardier Aerospace (Канада), Антонов (Украина). Существует также определенный рынок поддержанных самолетов, производившихся в прошлом компаниями BAe и Fokker, не предлагающими сегодня новых продуктов. В незначительных объемах верхний по вместимости сегмент рынка представляют производители - лидеры на магистральном рынке - компании Boeing и Airbus с младшими членами семейств B737 и A320. В 2009 году авиаперевозчики начнут эксплуатацию самолетов

семейства Sukhoi Superjet 100 В сегменте региональных перевозок ожидается так же появление новой техники компании AVIC 1 (Китай) - семейства ARJ 21 (предполагаемое начало эксплуатации - 2009 г.), а в 2012 году - семейства Mitsubishi Regional Jet компании Mitsubishi Heavy Industries (Япония).

Как мы видим, на рынке самолетов вместимостью от 60 до 120 кресел рыночная среда очень конкурентна. В этой связи компания ЗАО «ГСС», которая только выходит на рынок со своим первым проектом – семейством самолетов Sukhoi Superjet 100, может занять заметную долю на мировом рынке в данном сегменте. Высокий уровень участия в бизнесе иностранных партнеров, лидеров среди поставщиков Европы и США характеризуют ЗАО «ГСС» как серьезного игрока на мировом авиационном рынке. Поддержка

западных партнеров по программе не только поднимает ее статус, но и усиливает положение компании ЗАО «ГСС» в отрасли. Подтверждением этого служит интерес, проявляемый со стороны как российских, так и европейских авиакомпаний, которые выбирают Sukhoi Superjet 100 для оптимизации собственного флота и удовлетворения потребностей в современной технике, способной повысить эффективность их деятельности. Успешный выход самолетов семейства Sukhoi Superjet 100 на мировой рынок является необходимым условием для завоевания ЗАО «ГСС» серьезных позиций в отрасли. Этому должна способствовать реализация заявленных конкурентных преимуществ самолета Sukhoi Superjet 100 Стратегическое партнерство ЗАО «ГСС» с компанией Alenia Aeronautica должно позитивно отразиться на продвижении программы Sukhoi Superjet 100.

Самолеты семейства Sukhoi Superjet 100 создаются в условиях беспрецедентно тесного международного сотрудничества. Партнером ГСС является итальянская компания Alenia Aeronautica, партнером с разделением рисков – компания Snecma. Консультант Проекта – лидер мирового самолетостроения – Боинг Коммерческие Самолеты. Всего в Программе по созданию нового семейства самолетов Sukhoi Superjet 100 принимают участие более 30 ведущих компаний-поставщиков систем и комплектующих. Самолеты Sukhoi Superjet 100 интегрируют лучшие решения современного авиастроения.

Планируется их сертификация как по российским, так и по международным нормам. Технические и эксплуатационные характеристики Sukhoi Superjet 100 обеспечивают конкурентные преимущества и высокий экспортный потенциал продукта. Объем рынка для самолетов семейства оценивается в 800 самолетов до 2024 года, в то время как прогнозируемый спрос на самолеты этого класса достигает 5 400 самолетов к 2024 г. Как уже упоминалось ранее, консультантом проекта выступил один из мировых лидеров в области самолетостроения – компания Boeing. Согласие Boeing выступить стратегическим партнером Sukhoi Superjet 100 организаторы программы расценили как большую удачу. Это изменило отношение к проекту, повысило его статус в глазах крупнейших представителей авиаиндустрии. Boeing должен помочь сделать самолеты семейства еще более привлекательными для покупателей. Корпорация предоставила ГСС свои производственные технологии. Это, в частности, позволит российским разработчикам сконструировать пассажирский салон или сконструировать кабину пилота, максимально приближенную к тому, что есть у Boeing.

Таблица 1

Участники программы Superjet 100

| Компания | Вклад в программу |
|---|---|
| Alenia Aeronautica (стратегический партнёр) | Консультирование в таких областях, как менеджмент проекта, Boeing маркетинговое планирование, сертификация (консультант) и поддержка потребителей |
| PowerJet (совместное предприятие НПО «Сатурн» и Snecma) | Разработка и производство двигателя SaM146 |
| Thales | Поставка авионики |
| Liebherr | Системы управления и жизнеобеспечения |
| Messier-Dowty | Шасси |
| Intertechnique (Zodiac) | Топливная система |
| B/E Aerospace | Кислородная система, интерьер, двери |
| Autronics (Curtiss Wright) | Противопожарная система |
| Honeywell | Вспомогательная силовая установка |
| IRECO | Кресла экипажа |
| Parker | Гидравлическая система |
| Hamilton | Система электроснабжения |
| Sundstrand Vibro-Meter | Датчики вибрации двигателя |
| Goodrich | Колеса, тормозная система |
| Sully | Остекление фюзеляжа и кабины пилотов |

А значит, минимизирует затраты авиакомпаний на переобучение своих пилотов – в авиационном мире Boeing можно считать синонимом слова «стандарт»: характеристики самолетов этой марки общеизвестны. В Sukhoi Superjet 100 корпорация принимает участие в необычном для себя качестве. У Boeing нет доли в капитале проекта, но при этом она оказывает ему всестороннее содействие – техническое, маркетинговое, послепродажное (так, обсуждается возможность техобслуживания гражданских самолетов «Сухого» в сервисных центрах Boeing, расположенных по всему миру). Sukhoi Superjet 100 для Boeing – своего рода венчурный проект. Только инвестирует корпорация не деньги, а свое имя и человеческий капитал.

Поэтому Boeing щедро делится своим опытом в управлении подобными проектами – он должен быть уверен: все организовано именно так, как надо. Например, управление бюджетами разработок. График расходов должен быть построен таким образом, чтобы основной объем инвестиций скапливался поближе к производственной фазе проекта, как самой дорогой (оснастка самолетов, производство салона, летные испытания).

Однако самая ценная формула, предложенная специалистами Boeing, касается принципов работы с поставщиками. Так называемое риск-разделенное партнерство (risk-sharepartnership) давно применяется западными компаниями, но в России практически неизвестно. Эта технология управления высокими затратами проектами, поэтому чаще всего ее используют в авиационной промышленности и особенно в сфере производства самолетов. Чтобы составить самое общее представление о рисках проекта, подобного Sukhoi Superjet 100, достаточно сказать, что только конструкторско-производственная его часть рассчитана на несколько лет. В авиационной промышленности один из самых длинных инвестиционных циклов, иногда он может достигать десяти лет. А за такое время может случиться все что угодно – от стагнации целевого рынка до финансового кризиса. Общие расходы на программу Sukhoi Superjet 100 оцениваются в \$2 млрд, а это слишком большая сумма, чтобы рисковать ей безраздельно.

Опыт показывает, что привычная для России система взаимоотношений «заказчик платит смежнику» в авиационной промышленности неэффективна. Более того, она несправедлива по отношению к компании, организующей и ведущей проект. Задачи, которые помогает решить риск-разделенное партнерство (РРП), можно разбить на финансовые, производственные и маркетинговые.

Финансовые задачи. Как явствует из самого названия такого партнерства, РРП распределяет финансовые риски между участниками проекта. Каждый из поставщиков рассчитывает окупить вложения, получив свою долю прибыли от продаж. Это важный мотивирующий фактор. Он не только усаживает партнеров в одну лодку, но и надежно их в ней удерживает.

Риск-разделенное партнерство позволяет аккумулировать «длинные» и значительные инвестиции, которые, учитывая все риски проекта, одной компании привлечь практически невозможно. Так, бюджет разработки двигателя для Sukhoi Superjet 100 превышает \$500 млн. Он создается тандемом российской и французской компаний – НПО «Сатурн» и Snecma (производственная, и финансовая части делятся партнерами по принципу 50:50). Так что риск-разделенное партнерство может быть не только междуглазной организацией и смежниками. Оно действует и на уровне подрядчиков, которые вместе могут производить тот или иной узел и пропорционально своему участию делить риски и доходы. Кстати, объем продаж двигателей в рамках программы Sukhoi Superjet 100 за 20 лет оценивается как минимум в \$6 млрд. Стоимость необходимого заемного капитала для Sukhoi Superjet 100, учитывая долгосрочность программы, сегодня для авиастроителей неподъемна.

К тому же сейчас проект находится в самой уязвимой стадии – на самолеты пока нет твердых заказов (подкрепленных авансовым платежом намерений авиакомпаний купить лайнеры сразу же после сборки и успешных испытаний). Как вариант еще могло бы рассматриваться размещение акций ГСС на фондовом рынке – но в данном случае только теоретически. В авиационной отрасли, пережившей сильнейший спад после нью-йоркских событий 11 сентября, еще долго будет сохраняться нестабильность.

На этапе подготовки проекта альтернативы финансовому участию риск-разделенных партнеров просто не существует. Доля риска компании, организующей и ведущей проект, самая высокая среди участников проекта – \$650–700 млн. Самолет должен пройти сертификацию по международным стандартам и воплотить в себе все лучшее, что только есть в современной авиационной промышленности.

виации. В наших условиях, в отличие от Запада, эта нелегкая задача усложняется необходимостью обновления станочного парка. Сборочное оборудование, которое есть в России, устарело, и для строительства самолетов международного класса непригодно. Это существенно увеличивает расходы ГСС. Производственные задачи. В технологически сложном проекте РРП позволяет наладить тесную и интегрированную кооперацию поставщиков. В данном стратегическом альянсе только производителей наиболее сложных и дорогостоящих узлов и систем участвует более двадцати (двигатель, авионика, система управления, шасси, системы навигации, радиосвязи, метеолокатор, средства бортовых измерений, гидравлика, системы опознавания, противопожарной защиты, аниобледенения и т. д.). А если к этому добавить все мелкие поставки, например лампочки, суммарное число поставщиков может достигнуть тысячи. Хотя реально их значительно меньше – каналы поставок комплектующих, как правило, объединяются и их количество может составить несколько десятков. Мировая практика доказывает, что в рамках риск-разделенного партнерства столь сложная координация возможна и, более того, эффективно работает. Качество управления поставщиками, контроль за производством, четкий выверенный график – все это имеет большое значение. Но слаженность работы во многом достигается благодаря нацеленности всех участников процесса на результат – создание технически безупречного и дешевого самолета.

Все партнеры по проекту заинтересованы в высоком качестве своих комплектующих. Обнаруженный дефект конструкции или сбой в бортовой электронике чувствительно ударит по любому из них. Поскольку все они инвестировали свои деньги, знания и репутацию, то могут окупить затраты только при условии успешных продаж. При этом общеоперативное и стратегическое руководство проектом до его окончания сосредоточено в одном месте – в ГСС. Компания единолично владеет правами на конструкторские разработки Sukhoi Superjet 100. Ее участие в производстве – в основном сборка планера (корпусная часть) и установка в нем всех прочих систем. Маркетинговые задачи. Риск-разделенные партнеры нередко проводят совместный маркетинг и продажи. Для этого они могут использовать, например, свои контакты в авиакомпаниях. У партнерства в риск-разделенной схеме есть общий принцип – финансирование разработки и производства комплектующих за счет поставщика. В остальном условия договора с разными смежниками могут иметь вариации. В работе с риск-разделенным партнером используются два базовых подхода. Первый: сам поставщик оплачивает только разработку и производство своего изделия, однако сверх этого не несет расходов на проект в целом. Он может рассчитывать на возмещение затрат и определенную премию с продажи самолетов, но не более того. Второй подход предполагает дополнительное финансовое участие партнера в том, что авиастроители называют самолетной программой. Она охватывает конструкторскую работу, сертификацию, испытания, маркетинг и продажи (все это уже напрямую не касается того «профильного» задания, которое смежник получает в рамках проекта). В этом случае самолетчик может увеличить долю партнера в ожидаемой прибыли и гарантировать ему эксклюзивность поставок его комплектующих. В виде исключения иногда встречается третий вариант взаимоотношений.

Он предусматривает компенсацию части затрат смежника, которые можно отнести к категории невозвращаемых (расходы на разработку отдельных комплектующих могут быть весьма значительными и не покрываться прибылью поставщика от участия в продажах). Пример стратегического альянса по производству семейства самолетов

Sukhoi Superjet 100 показывает, как различные компании могут работать над одним общим проектом, объединяя и координируя свои усилия. Эта кооперация осуществляется компаниями на добровольной основе и позволяет участникам повысить свою конкурентоспособность, увеличить прибыль. Этот проект, как уже упоминалось выше, не мог быть реализован силами только одной компании в силу множества причин, и создание стратегического альянса между

партнерами было, практически, единственной альтернативой.

Вопросы и задания к кейсу:

1. Определите специфику данного слияния.
2. Построить SWOT-анализ для ГСС при использовании стратегического партнерства.
3. Обосновать необходимость партнерства в самолетостроении.
4. Есть ли смысл глобального объединения компаний в других отраслях?

Индивидуальная работа по теме: «Методы защиты от поглощений»

Задание: составить отчет по методу защиты от враждебных поглощений.

Отчет должен содержать следующие разделы:

1. Метод защиты от враждебного поглощения.
2. Описание механизма защиты от враждебного поглощения.
4. Достоинства метода защиты от враждебного поглощения.
5. Недостатки метода защиты от враждебного поглощения.
6. Адаптация метода защиты от враждебного поглощения в российских условиях.
7. Предложения по совершенствованию данного метода для отечественных предприятий.

Отчет предоставляется на 5-7 страницах машинописного текста.

Варианты (методы защиты от враждебных поглощений):

1. «Отпугивание акул» (Sharkrepellants): Разделенный совет директоров (StaggeredBoard).
2. «Отпугивание акул»: Условие супербольшинства (Supermajority).
3. «Отпугивание акул»: Условие справедливой цены (FairPrice).
4. «Ядовитые пилюли» (PoisonPills).
5. «Золотые, серебряные, оловянные парашюты» (контракты на управление).
6. Использование различных схем участия работников в капитале компании.
7. Рекапитализация высшего класса (Dualclassrecapitalization).
8. Защита реестра от несанкционированного доступа.
9. Санкционированные привилегированные акции (Authorizationofpreferredstock).
10. Сокращение в кумулятивном голосовании (Reductionincumulativevoting).
11. Изменение места регистрации корпорации (reincorporation).
12. Ограничение отмены поправок в уставе (lock-inamendment).
13. Выкуп с использованием заемных средств.
14. Создание стратегической сети (StrategicStakes).
15. Сохранение в составе компании регулируемого бизнеса.
16. Защита ПэкМена (PacMandefence).
17. «Обратная» интеграционная операция.
18. Тяжба (Litigation).
19. Конкуренция доверенностей (proxyfight).
20. Слияние с «белым рыцарем» (Whiteknight).
21. «Белый сквайр» (Whitesquire).

22. Соглашение о «непоглощении» (Standstillagreement).
23. Включение покупателя в финансово-технологическую цепочку.
24. Предложение о выкупе/Обратный выкуп с премией (Repurchaseoffer/Premiumbuy-backs/Greenmail).
25. Реструктуризация активов.
26. Реструктуризация обязательств.
27. PR-защита.

Шкала и критерии оценивания:

| Рейтинг | Оценка за ответ | Критерии, в % |
|---------|---------------------|---------------|
| 10 | отлично | 95-100 |
| 8 | хорошо | 85-94 |
| 6 | удовлетворительно | 76-84 |
| 0-5 | неудовлетворительно | 0-75 |

Контрольные вопросы для оценки качества освоения дисциплины (устный опрос)

Формируемые компетенции: ПК-4

Контрольные вопросы

1. Какие классификации мотивов слияний и поглощений существуют?
2. Почему необходимо изучать мотивы слияний и поглощений компаний?
3. Какие основные стратегические цели слияния?
4. Почему меняется характер работы в области маркетинга, финансового менеджмента, управления персоналом, НИОКР, бухгалтерского учета при слияниях и поглощениях?
5. В чем сущность теории гордыни?
6. Чем обусловлено многообразие механизмов объединения?
7. Какие механизмы чаще встречаются в практике деятельности российских компаний?
8. Чем дружеские поглощения отличаются от враждебных?
9. Почему возникла необходимость выкупа долговым финансированием с участием менеджмента корпорации?
11. Какие альтернативные методы оценки слияний и поглощений существуют?
12. Почему результаты доходного, рыночного и затратного метода несоизмеримы?
13. Какие альтернативные методы оценки слияний и поглощений существуют?
14. Почему результаты доходного, рыночного и затратного метода не соизмеримы?
15. Есть ли смысл оценивать организацию разными методами?
16. Почему необходима качественная оценка при слияниях и поглощениях?
17. В чем смысл ретроспективной оценки?
18. В чем различие зарубежных методов защиты от поглощения от отечественных?
19. Какими способами предприятие может обеспечить себе безопасность от

- поглощений?
20. Возможно ли защитить компанию от поглощения после того, как тендерное предложение было сделано?
 21. Что такое PR-защита?
 22. Каким образом государство должно регулировать сделки по слиянию и поглощению?
 23. Какие законодательные акты регулируют слияния и поглощения?
 24. Почему необходимо стратегически планировать сделки по слияниям и поглощениям?
 25. Что такое интеграция после слияния?

Шкала и критерии оценивания(устный опрос)

| № п/п | Оценка за ответ | Характеристика ответа |
|-------|-----------------------|--|
| 1 | «Отлично» | выставляется обучающемуся, если он: даёт логически последовательный ответ на поставленный вопрос; демонстрирует знание специальной терминологии, умение на практических примерах показать действие теории |
| 2 | «Хорошо» | выставляется обучающемуся, если он: даёт логически последовательный ответ на поставленный вопрос; в целом знает специальную терминологию; с целом способен на практических примерах показать действия теории |
| 3 | «Удовлетворительно» | выставляется обучающемуся, если он: в целом даёт логически последовательный ответ на поставленный вопрос; ошибается в применении специальной терминологию; не способен на практических примерах показать действия теории |
| 4 | «неудовлетворительно» | выставляется обучающемуся в случае, если он: ответ логически не последовательный; специальной терминологии не знает; не способен на практических примерах показать действия теории |

Примерный перечень вопросов для промежуточной аттестации по дисциплине «Слияние и поглощение компаний»

1. Классификация мотивов слияний и поглощений предприятий.
2. Стратегические цели объединения.
3. Корпоративные цели слияния.
4. Функциональные цели при слияниях.
5. Классификация слияний и поглощений - горизонтальные, вертикальные, конгломерантные.
6. Механизмы объединения при слияниях.
7. Способы объединения при поглощениях.
8. Количественная оценка и качественная оценка.
9. Типы сделок. Основные понятия, различия.
10. Теории слияния.
11. Методы оценки объединений предприятий.
12. Перспективная и ретроспективная оценка при слияниях и поглощениях.
13. Ретроспективная оценка.
14. Слияние и поглощение в банковском секторе.
15. История понятия Слияния и поглощения. 5 основных волн.

16. История понятия. Самые крупные и неудачные сделки.
17. Слияния и поглощения. Основное понятие процесса.
18. Оценка синергии объединенных предприятий.
19. Разделение сделок по различным видам. Дружественные и враждебные сделки.
20. Человеческий фактор при совершении сделок. Поведение персонала.
21. Основные мотивы и причины слияний. Синергетические и инвестиционные
22. Основные мотивы и причины слияний. Налоговые причины.
23. Теория гордыни.
24. Основные этапы проведения сделок. Начало процесса.
25. Основные этапы проведения сделок. Завершение процесса.
26. Ошибки в планировании процесса сделок. Их последствия.
27. Общее понятие оценки сделки.
28. Подходы и методы оценки бизнеса в процессе слияний и поглощений.
29. Предварительные и сопровождающие оценки сделок.
30. Риски при оценке сделок.
31. Определение понятия «ДьюДилидженс»
32. Процесс проведения «ДьюДилидженс». Роль участников.
33. Понятие «ДьюДилидженс» в России — текущее состояние, перспективы.
34. Недружественное поглощение. Определение, основные отличия от дружественных
35. Рейдерство и гринмейл. Российский и зарубежный опыт.
36. Российский опыт процедуры слияний и поглощений. Текущее состояние,
37. Мировой опыт процедуры слияний и поглощений на примере Европы.
38. Мировой опыт процедуры слияний и поглощений на примере США. проблемы, перспективы.
39. Важность сделок по слиянию и поглощению в современном мире.
40. Примеры сделок, которые имели важное значение в экономической истории.
41. Экономическое содержание сравнительного (рыночного) подхода оценки стоимости компании и ограничения его применения.
42. Исторические аспекты слияний и поглощений в США.
43. Общие характерные черты объединения зарубежных предприятий.
44. Тенденции развития процессов слияний и поглощений в РФ.
45. Перспективы развития процессов слияний и поглощений.
46. Государственное регулирование процессов слияний и поглощений.
47. Законодательство о слияниях и поглощениях. Недостатки современной базы законодательства.

48. Стратегическое планирование слияний и поглощений.
49. Планирование и поиск кандидатов на слияние и поглощение
50. Дружественное поглощение.
51. Банкротство компании с последующим приобретением ее активов.
52. Враждебное поглощение.
53. Тендерное предложение.
54. Общий обзор методов оценки объединений предприятий.
55. Перспективная оценка организаций при слияниях и поглощениях.
56. Количественная оценка предприятий при слияниях и поглощениях.
57. Доходный метод оценки организаций при слияниях и поглощениях.
58. Рыночный метод оценки организаций при слияниях и поглощениях.
59. Затратный подход при оценке организаций для слияний и поглощений
60. Качественная оценка организаций при слияниях и поглощениях

Шкала и критерии оценивания

| № п/п | Количество баллов | Оценка за ответ | Характеристика ответа |
|-------|-------------------|-----------------|---|
| 1 | 51 | Зачтено | <p>Более 51 балла набрано на практических занятиях.</p> <p>Или демонстрирует достаточный объем знаний в рамках изучения дисциплины.</p> <p>В ответе используется научная терминология.</p> <p>Стилистическое и логическое изложение ответа на вопрос правильное</p> <p>Умеет делать выводы без существенных ошибок</p> <p>Владеет инструментарием изучаемой дисциплины, умеет его использовать в решении стандартных (типовых) задач.</p> <p>Ориентируется в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине.</p> <p>Активен на практических (лабораторных) занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий.</p> |

| | | | |
|---|------|-----------------|---|
| 2 | 0-50 | Не за- чтено | <p>Не достаточно полный объем знаний в рамках изучения дисциплины</p> <p>В ответе не используется научная терминология.</p> <p>Изложение ответа на вопрос с существенными стилистическими и логическими ошибками.</p> <p>Не умеет делать выводы по результатам изучения дисциплины</p> <p>Слабое владение инструментарием изучаемой дисциплины, не компетентность в решении стандартных (типовых) задач.</p> <p>Не умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине.</p> <p>Пассивность на практических (лабораторных) занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий.</p> <p>Не сформированы компетенции, умения и навыки. Отказ от ответа или отсутствие ответа.</p> |
|---|------|-----------------|---|

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности характеризующих этапы формирования компетенций

Методические указания по подготовке к устному опросу

В процессе подготовки к практическим занятиям, студентам необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме.

Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем по каждой теме практического или практического занятия, что позволяет студентам проявить свою индивидуальность в рамках выступления на данных занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.