

**ВЭЙЛЗ ГРУПП С 1999 Г. СПЕЦИАЛИЗИРУЕТСЯ
НА КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ, СЛИЯНИЯХ,
ПОГЛОЩЕНИЯХ И СОЗДАНИИ БАНКОВ И
ПРОВОДИТ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ
В РОССИИ**



Методология	2
Пояснения	2
Предисловие или китовый берег	2
Общая часть	3
Количественные характеристики банковской системы России (данные на 01.04.2004г.)	3
Кредитные организации с иностранным участием в уставном капитале	3
Особенности банковской системы России (БСР)	3
Основные сегменты БСР	4
Банковская стратегия 2004-2008гг.	4
Прогноз на 01.01.2009г.	4
Тенденции развития БСР	5
Перспективные продукты	5
Основные претензии к российским банкам	6
В чем потенциал иностранных банков?	6
Регулирование участия иностранного капитала	7
Участие иностранного капитала в БСР (официальная позиция)	7
Факторы, препятствующие развитию БСР	7
Анализ рынка купли-продажи российских банков	
Быки начинают и выигрывают	8
Динамика цен 2001-2003гг.	8
Чарльз Дарвин и банкиры	9
Кто покупает банки?	9
Две крупнейшие сделки 2003г.	9
Спринт - 2003	10
Что влияет на стоимость банка?	10
Общие тенденции, влияющие на транзакционный климат и величину барьера для входа в отрасль	12

**ОБЗОР РЫНКА КУПЛИ-ПРОДАЖИ БАНКОВ
ВЫХОДИТ ЕЖЕГОДНО В НАЧАЛЕ СЕНТЯБРЯ,
ПОСЛЕ ЗАВЕРШЕНИЯ СДЕЛОК, НАЧАТЫХ В
ИССЛЕДУЕМОМ ГОДУ**



Сделки по купле-продаже совершаются латентно, цену и условия сделки можно выяснить, лишь находясь «внутри» сделки, поэтому обзор составляется на основании экспертных мнений специалистов, обеспечивавших прохождение сделок, результатов опроса приобретателей банков и банкиров, участвующих в сделках, их оценок влияний на стоимость банка, инсайдерской информации, с использованием опубликованной информации.

ПОЯСНЕНИЯ

В обзоре мы говорим, что банки продаются, имея в виду, конечно, продажу долей или акций банка или его участников/акционеров/учредителей/участников учредителей и т.д..

Если не указано иное, мы говорим о продаже лицензии банка, т.е права на совершение банковских операций. Стоимость активов в сделке оценивается отдельно и, по соглашению сторон, или возмещается покупателем, или активы выводятся продавцом. В том числе, как правило, реструктурируются кредитный портфель.

«Новые банки» - это банки, с момента регистрации которых прошло не более 3-х лет. Их особенность в том, что учредители/акционеры не вправе отчуждать свои доли/акции, поэтому сделки совершаются с долями/акциями учредителей, а также в том, что до истечения 2-х лет банк не может получить лицензию на работу с физическими лицами.

Мы подразумеваем, что новые банки имеют лицензию на работу в рублях и иностранной валюте, т.к. лицензии на работу только в рублях в настоящее время не выдаются.

«Старые банки» - с момента регистрации которых прошло более 3-х лет. Указывая уставной капитал, например, в размере 1 млн. евро, мы подразумеваем, что это может быть и 26, и 32 млн. руб., в зависимости от размера, установленного ЦБ на дату подачи документов банка на регистрацию.



ПРЕДИСЛОВИЕ ИЛИ КИТОВЫЙ БЕРЕГ

При подготовке нашего ежегодного обзора рынка купли-продажи банков за 2003г. мы сталкиваемся с вопросом о тенденциях 2004г., особенно теперь, после событий лета 2004г. Участникам рынка важно знать, что же происходит с их рыночной стоимостью в новых условиях и не выбросились ли банки на продажу по бросовым ценам, как киты на берег? Конечно, еще непозволительно рано делать выводы об изменениях стоимости банковских лицензий и бизнесов в 2004г., однако о некоторых тенденциях можно упомянуть.

Вместо продажи по бросовым ценам некоторые банки (из ряда средних и меньше средних) сняли свои предложения; объяснение звучит так: до разрешения наших межбанковских проблем мы не готовы к встрече с покупателем. Что естественно: почти невозможно продать банк с проблемами, за исключением случая наличия глубокого доверия сторон, т.к. для того, чтобы ко времени завершения всех процедур, сопутствующих купле-продаже (а это- от 5 до 20 месяцев), банк еще имел действующую лицензию, покупатель должен начинать кредитовать банк-цель задолго до того, как приобретет какие-либо права в отношении последнего. Банки же, не снявшие свои предложения, рассматривают вопрос о повышении цены. Необходимо отметить, что некоторые из банков, завершивших свою деятельность в результате кризиса, незадолго до него действительно были выставлены на продажу по бросовой цене, которая учитывала имеющуюся у них безнадежную дебиторскую задолженность («дыру» на банковском сленге).

Что же касается цен на новые банки, то здесь налицо тенденция удорожания в связи с увеличением нормативного срока регистрации с шести до девяти месяцев и с почти невыполнимыми требованиями, предъявляемыми к учредителям банка.



КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ (БСР) (ДАННЫЕ НА 01.04.2004)

Количество зарегистрированных кредитных организаций, всего	1619
в том числе: банков	1566
в том числе: небанковских кредитных организаций	53
Количество действующих кредитных организаций, всего	1330
в том числе: банков	1277
в том числе: небанковских кредитных организаций	53

КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ С ИНОСТРАННЫМ УЧАСТИЕМ В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ

Кредитные организации с иностранным участием в уставном капитале, всего	128
из них со 100%	33
свыше 50%	8

ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

- Доминирующее положение Сбербанка России
 - 40% объема вкладов и остатков на расчетных счетах
 - 2/3 объема частных вкладов
- 80% банковских активов приходится на 102 банка на 1.01.04г. (рост с 76 на 1.01.01г.)
- Высокая фрагментация рынка
 - отсутствие банков с долей в совокупном объеме выданных ссуд или привлеченных вкладов более 6%
- Низкий уровень присутствия иностранных банков
 - менее 10% всей банковской системы России
- Концентрация банковского бизнеса на отдельных контрагентах и отраслях экономики (добыча и экспорт минерального сырья)
- Недостоверность финансовой отчетности.



ОСНОВНЫЕ СЕГМЕНТЫ БСР ПО СТЕПЕНИ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

(без учета банков со 100% иностранным капиталом)

степень влияния низкая

Мелкие банки

Нишевые банки
(Дельта Банк, НФК НИКойл)

Средние универсальные банки
(Альфа, Газпром, Росбанк)

степень влияния высокая

Банки со значительным государственным участием
(Сбербанк, Внешторгбанк)

«Структура банковской системы должна определяться рынком, а не ЦБ. Наша задача в том, чтобы способствовать стабильности и устойчивости банковской системы. Навязывать экономике какую-либо структуру мы не будем».

Андрей Козлов, заместитель председателя ЦБ.

БАНКОВСКАЯ СТРАТЕГИЯ 2004-2008гг.

- Разработана ЦБ
- Цель – эволюционное развитие БСР
- Логика стратегии - остаются только те банки, которым доверяют ЦБ и клиенты, поэтому снижаются резервные требования, в результате дешевеет кредит.

Положения стратегии:

- Усиление надзора (без выделения соответствующего органа)
- Отзыв лицензий у слабых банков
- Запрет создания универсальных госбанков
- Выход государства из капиталов банков.

Прогноз на 1.01.09:

- Активы - 56-60% от ВВП
- Капитал - 7-8% от ВВП
- Кредиты - 26-28% от ВВП.





- Ускоренный рост, опережающий темпы роста экономики: на 16% выросли активы банков за 9 месяцев 2003г., в то время как рост ВВП за год- 6,7%.
- Анализ других развивающихся рынков показывает, что Россия находится в начале кривой ускоренного роста и существует потенциал удвоения суммарных активов в ближайшие 5 лет.
- Сокращение доли государства в уставных капиталах кредитных организаций.
- Банковский бизнес становится более стабильным, вследствие чего теряет сверхдоходы: рентабельность капитала в 2003г.- 16,5% против 18% в 2002г.
- Сокращение маржи в сегменте кредитования крупнейших заемщиков.
- Значительное увеличение доли розничного бизнеса, частных вкладов как следствие макроэкономической стабильности и роста доходов населения (13,4% за 2003г.).
- Объем займов частным лицам вырос за 2003г. на 130%. Потенциал рынка характеризуется тем, что доля кредитов частникам в российском ВВП- 2%, в Восточной Европе- 30%, в западных странах- 120%.
- Темпы роста частных вкладов вдвое выше темпов прироста средств предприятий, несмотря на доходы экспорта- 37 и 18% соответственно. Отношение частных вкладов к совокупным банковским активам достигло лишь 26% (50 млрд. долл. США), в развитых странах- 70-80%.
- Активный выход банков на рынок облигационных займов, внешний и внутренний.
- Совокупный объем капитала вырос на 30% за 2003г.
- Рост слияний и поглощений.
- Увеличение доли иностранных банков: несмотря на крайне низкие ставки по депозитам (2-3% годовых), 2 иностранных банка - уже в первой десятке по объему частных депозитов - Раффайзен и ММБ, к ним приближается Ситибанк.
- Нишевая специализация мелких и средних банков.
- Сокращение числа банков, обслуживающих одну ФПГ.
- Развитие универсальных банков в «финансовые супермаркеты», появление новых продуктов.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПРОДУКТЫ

- Вклады физических лиц
- Ипотека
- Факторинг
- Private banking (wealth management)
- Кредитные карты
- Мультивалютные вклады





6

- Мобильный банкинг
- Мини-отделения с высокой степенью автоматизации
- Банкоматы с расширенными функциями
- Пакетные услуги, сформированные для групп потребителей
- Брокерское обслуживание, ПИФы, выбор управляющей компании
- Оценка и управление недвижимостью
- Страхование жизни, здоровья, недвижимости
- Накопительное страхование жизни.

ОСНОВНЫЕ ПРЕТЕНЗИИ К РОССИЙСКИМ БАНКАМ:

- Не обеспечивают интермедиацию - межотраслевой перелив сбережений и их превращение в инвестиции
- Плохо трансформируют ликвидность (превращение краткосрочных депозитов в долгосрочные кредиты)
- Недостаточно кредитуют даже оборотные средства предприятий
- Не пользуются большим доверием у населения
- Резервы на возможные потери по ссудам не полностью отражают кредитные риски банков
- Высокая степень концентрации активов вокруг немногих крупных заемщиков и связанное кредитование.

В ЧЕМ ПОТЕНЦИАЛ ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ?

- Монополизация ключевых отраслей экономики привела к тому, что, заполучив финансовые потоки одного крупного клиента, банк может жить вполне благополучно и меньше заботиться о привлечении новых клиентов и своей эффективности
- Низкая капитализация российских банков не дает возможности финансирования больших промышленных клиентов
- Иностранные банки располагают более дешевыми кредитными ресурсами
- Стратегическое управление, унификация бизнес-процессов во всех отделениях, современные АСУ, унификация управления рисками, уровень узкоспециальной подготовки персонала - традиционные области, обеспечивающие преимущество западного банка.



РЕГУЛИРОВАНИЕ УЧАСТИЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА

- Направленность на предотвращение проникновения в БСР нерезидентов с неустойчивым финансовым положением и/или сомнительной репутацией
- Равные требования к минимальному размеру уставного капитала на уровне 5 млн. евро как для учредителей-резидентов, так и для нерезидентов
- Отсутствие квотирования участия иностранного капитала в БСР (ранее была установлена квота в размере 12%. Отменена 04.11.2002 г.).

УЧАСТИЕ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В БСР (ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОЗИЦИЯ)

- Признание иностранного капитала с солидной репутацией в качестве важного фактора развития БСР (в т.ч. привнесение современных банковских технологий, новых финансовых продуктов, культура банковского корпоративного управления и пр.)
- Признание иностранного капитала как фактора, способствующего развитию конкуренции в банковском деле.

ФАКТОРЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ РАЗВИТИЮ БСР

Внешние:

- Невысокие темпы структурных преобразований в экономике
- Низкая ликвидность
- Недокапитализация
- Недостаточная достоверность отчетности многих российских предприятий и слабая прозрачность большинства из них
- Низкий уровень монетизации экономики.

Внутренние:

- Низкое качество управления во многих кредитных организациях
- Недостаточная эффективность систем управления рисками и внутреннего контроля
- Непрозрачная структура собственности
- Недостаточное развитие современных банковских технологий.



АНАЛИЗ РЫНКА

КУПЛИ-ПРОДАЖИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Быки начинают и выигрывают

Начало 2003 года, как и начало предыдущего года, было ознаменовано ожиданиями выдавливания с рынка мелких и средних банков и снижения вследствие этого цен на банковские лицензии. Как и в предыдущие годы, ожидания не оправдались и цены неуклонно ползли вверх. Рынок купли-продажи банков растет и, вероятно, будет расти за счет роста денежной массы, однако нынешние собственники ставят целью не контролировать ее, как это было раньше, а извлекать из нее прибыль.

Увеличение цен в сегменте старых московских банков с валютной лицензией составило почти 54% против 12% в 2002г. Рост цен в сегменте столичных банков с генеральной лицензией составил 38,5% против 30% в 2002г. На 22% увеличились цены на новые банки с уставным капиталом 5 млн. евро и на 25% против 36% в 2002г. выросли цены на новые банки с уставным капиталом 1 млн. евро. Большие перемены в сегменте старых региональных банков с валютной лицензией: рост цен снизился до 7% против 40% в 2002г., рост же цен региональных руб.левых банков составил 0% против 66,6% в 2002г. В последние годы приобретение этого вида банков было связано со своего рода бизнесом: после покупки следовали перевод в Москву, получение валютной лицензии и продажа. Однако средства и сроки, необходимые для осуществления такого проекта, превышали средства на регистрацию банка, а конечная стоимость продажи оказалась меньше примерно на 25%, поэтому роста спроса не произошло и цены остались на месте.



ДИНАМИКА ЦЕН 2001-2003гг.

Место-нахождение	Лицензии	Срок существования	Цена тыс. \$	Цена тыс. \$	Цена тыс. \$
			2001	2002	2003
Москва	Валютная	старый	580	650	1000
Москва	Валютная	новый УК 1 млн €	500	680	850
Москва	Валютная	новый УК 5 млн €	-	780	950
Москва	Генеральная	старый	1000	1300	1800
Москва	Руб.левая	старый	320	400	-
Регион 2-4	Валютная	старый	300	420	450
Регион 2-4	Руб.левая	старый	150	250	250





Продолжился активный передел банковского рынка. В 2003г. собственников сменили до 23% банков. Из причин можно указать следующие: тающая уверенность в будущем мелких и средних банков; проблема неэффективности старых менеджерских команд периода «красных директоров» сменилась проблемой недостаточной эффективности более молодого поколения менеджеров, из которых постепенно остаются на обочине те, кто не попал в число лучших. Эволюционные последствия по Дарвину не всегда соответствуют управленческим талантам банкиров: часто менеджеры объясняют свою неэффективность консервативностью собственника, не позволяющего развивать новые продукты, ориентированностью последнего на обслуживание собственных интересов, неповоротливостью в принятии решений, принуждением менеджмента к совершению рискованных операций, отношением к банку как к одной из «карманных» структур. Получается, что банки страдают от низкого уровня корпоративного управления и поэтому попадают в ловушку личностных проблем собственника. А если к этому добавить еще коммуникационные проблемы, возникающие между несколькими собственниками? Следует ли из этого, что качество менеджмента, знаниявые, а не материальные ресурсы становятся решающим конкурентным преимуществом? Положительный ответ рынка на этот вопрос будет означать движение в одном направлении с ведущими мировыми рынками.

КТО ПОКУПАЕТ БАНКИ?

Еще в 2002 г. типичной целью покупки банка было размещение средств промышленной или финансовой группы, иногда - бюджетных средств в целях прежде всего контроля за средствами, а уже потом - извлечения прибыли. Второй по количеству целью была покупка лицензии командой менеджеров, «отколовшихся» от банка вместе с куском его бизнеса. Третьей - покупка тем, что в 90-е именовалось «финансовой компанией», а на самом деле являло собой неопределенное количество юридических лиц, созданных для оказания фактически банковских услуг в целях избежания ограничений, установленных для банковской деятельности.

«Покупатель 2003» - это крупный российский банк, иностранный банк «второго эшелона», ФПГ с командой менеджеров (или наоборот), ставящая узкую нишевую цель для извлечения прибыли из своих средств.

По-прежнему самым безопасным способом приобретения банка оставалась его регистрация в силу практического отсутствия возможности взыскания ущерба с продавца при обнаружении недостатков приобретения после совершения сделки. Этот способ выбрали иностранные банки, а также те, кто может обойтись без лицензии на работу с физическими лицами.

Изменились и сами покупатели, и их цели: они намного более подготовлены, имеют сформулированные цели и требования. Расширился круг покупателей, готовых принять риски старого банка ради получения инструмента для работы с физическими лицами. Многие из них говорили о покупке для работы не только с ипотекой, но и с другими, экзотическими для России 2003г., инструментами.

ДВЕ КРУПНЕЙШИЕ СДЕЛКИ 2003 г.

- ▶ 1. В сумму от 100 до 200 млн. долларов оценена рынком сделка по покупке холдингом «Интеррос» финансовой группы ОВК, возникшей на основе СБС-АГРО. Группа ОВК - Общество взаимного кредита - возникла в 1999 году на осколках филиалов банка СБС-АГРО. В нее входят 7 банков, имеющих 47 филиалов, 325 отделений по всей стране,

300 банкоматов; инкассаторская компания, негосударственный пенсионный фонд, страховая и аудиторская компании. Совокупные активы семи банков группы, по данным ЦЭА «Интерфакс», на момент покупки составляли 14,2 млрд руб.. (примерно 37-е место в списке по активам), капитал - 2,6 млрд руб., депозиты физлиц - 4,7 млрд руб..

Первоначально было объявлено о слиянии Росбанка- финансового центра «Интерроса» и 9-го банка страны- и ОВК. Однако фактически произошла покупка и перевод бизнеса ОВК в Росбанк. Реализовав намеченное, Росбанк может стать вторым розничным банком России, уступая только Сбербанку.

2. Покупка финансовой группой «НИКойл» банковской группы «Уралсиб». В настоящее время банк «Уралсиб» имеет 17 филиалов и семь дочерних банков. Всего банковская группа «Уралсиб» насчитывает около 300 офисов в 70 городах страны и обслуживает более 2 млн. частных и более 65 тыс. корпоративных клиентов.

СПРИНТ - 2003

Самыми короткими сроками приобретения банка в 2003г. стали (срок исчисляется со дня первых переговоров покупателя и продавца до даты авторизации права подписи нового СЕО в РКЦ и включает полное оформление, регистрацию, согласования сделок купли-продажи):

- Новый московский банк - 5 месяцев
- Старый московский банк - 7 месяцев
- Региональный банк - 9 месяцев.

ЧТО ВЛИЯЕТ НА СТОИМОСТЬ БАНКА?

Известно, что рыночная стоимость определяется мотивами поведения типичных продавца и покупателя. Инвестиционная стоимость зависит от индивидуальных требований инвестора к объекту инвестиций.

К данному рынку практически неприменим затратный метод определения цены. Доминирующими являются два способа: сравнительный (рыночный) способ и доходный подход- способность приносить доход в будущем (сюда же относится упущенная выгода в результате простоя проекта приобретателя).

Хотя такие показатели, как качество менеджмента, уровень корпоративного управления пока недооценены рынком, можно прогнозировать в дальнейшем рост стоимости интеллектуального капитала как суммы знаний всех работников организации, обеспечивающих ее конкурентоспособность. К интеллектуальному капиталу относится и организационная структура, т.е. искусственно созданная форма управления эксплуатацией знания. Очевидны сложности такой оценки: интеллектуальный капитал-это форма «прошлых знаний», которые не могут быть количественно оценены, а также гарантированно перейти к приобретателю.

В 2003г. по-прежнему ключевыми параметрами для определения цены являлись местонахождение и региональные особенности.



1. Москва
2. Московская область
3. Области Центральной России
4. Области Сибирского региона
5. Области Дальнего Востока
6. Российские республики (кроме п.7-8)
7. Татарстан, Башкортостан
8. Республики Кавказа

Большая часть сделок по приобретению региональных банков по-прежнему была связана не с экспансией в регионы, а с более низкой ценой; такие банки приобретались для перевода в другой регион, поэтому теряли значение такие показатели, как наличие помещения и клиентов. При покупке московских банков с небольшим количеством корпоративных клиентов также не имел значения факт их наличия, т.к. продавец не может гарантировать, что клиенты не покинут банк с появлением информации о его продаже. Продажа банка как бизнеса (а не как лицензии) рассматривается при наличии более 10 тыс. клиентов.

Увеличивают привлекательность банка:

- корсчета в западных банках
- SWIFT, Reuters
- эмиссия пластиковых карт
- лицензия на работу с драг. металлами
- западный менеджмент
- МСФО
- аудит big 4
- значительная филиальная сеть со значительным количеством клиентов в каждом филиале
- недавнее заключение комплексной проверки ЦБ без предписаний
- раскрытие действительных причин продажи.

По-прежнему вместо слияний и поглощений банки предпочитали оформление сделок купли-продажи, что значительно сокращает сроки и стоимость слияний.

Существенно снижается цена при конфликте акционеров/участников банка и даже просто при отсутствии согласованности в их действиях.

В случаях, когда банки владеют капиталом других небанковских финансовых учреждений и наоборот, уставные и финансовые документы аффилированных с банками компаний могут вводить в заблуждение для целей номинально несвязанного кредитования. Эти обстоятельства приводят к преуменьшению в банковской отчетности подверженности рискам крупных кредитов и кредитов связанным сторонам, что затрудняет определение справедливой цены и может привести к расторжению сделки.



Наличие же незавершенных судебных процессов, в которых банк выступает ответчиком, не является препятствием для успешной сделки, если существо иска не затрагивает прав собственности, сумма иска не критична, продавец демонстрирует компетентность в ведении дела, сумма возможного ущерба от неблагоприятного решения суда депонируется до разрешения спора.

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ, влияющие на транзакционный климат и величину барьера для входа в отрасль

По ряду аспектов рынок проявляет специфические тенденции.

В 2003г. отмечались парадоксальные, на первый взгляд, тенденции снижения активности части банков и роста рынка. Мы считаем, что емкость рынка купли-продажи, слияний и поглощений существенно возросла. Общая расчетная рыночная стоимость всех сделок резко увеличилась.

Особенностью стала возросшая прозрачность сделок, достигнутая благодаря выбору более оптимальных организационной, юридической, налоговой и финансовой структур сделки.

В 2003г. по-прежнему действовал ряд факторов, препятствовавших реорганизации банковской системы и активным слияниям и поглощениям банков.

По-прежнему не внесены изменения в законодательство, позволяющие эффективно осуществлять процедуры слияний и поглощений, но рынок, конечно, находит выход из любой ситуации- например, банки и компании производят дополнительные эмиссии акций и обмен акциями аффилированных структур. Росбанк, центральная финансовая структура холдинга «Интеррос», купивший банк ОВК и довольно длительное время утверждавший, что грядет слияние банков, напротив, поступил не мудрствуя лукаво: просто приступил к смене вывесок на зданиях офисов ОВК и предложил клиентам перевести свои счета в Росбанк.

Ничтожными остаются обязательства продавца по возмещению убытков в случае обнаружения после совершения сделки не объявленных приобретателю обязательств.

Существенным фактором, оказывающим влияние на сделки по слияниям и поглощениям, остается все еще низкий уровень абсолютных экономических показателей России. Западные финансовые институты продолжали испытывать опасения в отношении возможных приобретений российских банков. Однако ожидается, что ориентированность России на вступление в Европейский Союз стимулирует активность в области слияний и поглощений. Рост конкуренции, вероятно, приведет к консолидационным процессам на многих рынках, что также будет способствовать увеличению количества сделок.

Анализ практики слияний и поглощений американских компаний показал, что для 40% американских компаний основой стратегии роста послужили поглощения, для 35%-комбинированные поглощения с внутренним ростом, и только 25% обеспечили рост стоимости за счет внутренних факторов, что дает основания полагать, что БСР также будет использовать слияния и поглощения как один из самых мощных и эффективных механизмов роста.