

Ekonomika | UZŅĒMUMU APVIENOŠANĀS

Vai uzņēmumu apvienošanās ir neizbēgama?

Lolita Rūsiņa, speciāli *Nedēļai*



FOTO: LETA

Vairāku nozaru, tajā skaitā būvniecības, tirdzniecības, asociāciju pārstāvji daudzkārt izteikušies, ka uzņēmumu apvienošanās ir viens no risinājumiem krīzes laikā. *Nedēļas* aptaujātie eksperti atzīst, ka šāds solis Latvijas tirgū ir neizbēgams, kaut arī 2008. gada statistika to neapliecina.

Gada laikā Konkurences uzraugu – Konkurences padomes (KP) – izskatāmā apvienošanās lietu skaits pērn, salīdzinot ar 2007. gadu, ir sarucis gandrīz par ceturto daļu, kas varētu būt skaidrojams ar 2008. gadā vērojamo ekonomisko lejupslīdi. KP pērn uzraudzījusi 57 uzņēmumu apvienošanās, no kuriem divos šāds risinājums tika aizliegts, jo būtu varējusi nodarīt būtisku kaitējumu konkurencei. Piecos gadījumos konstatēts pārkāpums un piemērots naudas sods komercsabiedrībām, kas par plānoto apvienošanās darījumu nebija iesniegušas ziņojumu KP. Savukārt divos gadījumos KP atļāvusi tā darīt, nosakot saistošus noteikumus, kuri novērs apvienošanās iespējamo negatīvo ietekmi uz konkurenci.

2008. gadā par galvenajām prioritātēm konkurences aizsardzības jomā KP bija noteikusi smagāko konkurences pārkāpumu – kartelvienošanos un dominējošā stāvokļa ļaunprātīgas izmantošanas – atklāšanu un novēršanu. Pērn izskatītas 36 lietas un 12 no tām tika konstatēts pārkāpums, tādējādi kopumā sodīti 29 uzņēmumi, un tiem piespriests naudas sods 507,6 tūkstošu latu apmērā. Salīdzinot ar 2007. gadu, pērn izskatīts par 11 lietām vairāk un arī konstatēto pārkāpumu skaits bijis lielāks.

«Draudzējas» dažādu nozaru pārstāvji

Vairākās tautsaimniecības nozarēs 2008. gadā bija vērojamas uzņēmumu apvienošanās tendences, kas attiecās gan uz lieliem, gan uz vidējiem uzņēmumiem. Piemēram, pārtikas rūpniecībā *Dobeles dzirnavnieks* apvienojās ar Igaunijas lielāko miltu ražotāju. Izejvielu un citu resursu sadārdzinājums lika meklēt iespējas, kā strādāt efektīvāk. AS *Tartu Veski* kļuvusi par Latvijas lielākā miltu ražotāja līdzīpašnieci. Apvienošanās mērķis bija ne vien modernizēt ražošanas ie-

kārtas, bet arī attīstīt tehnoloģiskos procesus un uzlabot produkcijas konkurētspēju, pavērt jaunas iespējas savstarpējai kooperācijai un darbinieku apmācībai. Abu Baltijas lielāko graudu pārstrādātāju apvienošanās ir stratēģiski svarīgs solis, lai uzlabotu uzņēmumu konkurētspēju vietējā un Eiropas Savienības tirgū.

Vairākas apvienošanās notikušas arī būvniecības industrijā. Latvijas Būvnieku asociācijas prezidents Mārcis Nikolājevs uzskata, ka ar laiku firmas būs spiestas «draudzēties» un pievienoties lielajiem uzņēmumiem. Pērn to apliecināja vairāki gadījumi. Piemēram, viens no Latvijas vadošajiem būvmateriālu tirgotājiem *maxit* sāka darboties *Saint-Gobain grupas* sastāvā. Vērtējot notikušo, *maxit* valdes loceklis Mārtiņš Misa atzīst, ka tas ir svarīgi, lai visas pārmaiņas norit daudz sabalansētāk. Vadītāja uzdevums ir ievērot un ierobežot tos izdevumus, kam ir mazākā ietekme uz pamatbiznesu. Apvienošanās tempu nosaka tehnoloģiju izmantojums.

Savukārt SIA *Cramo* pērn ir parakstījusi līgumu par simtprocentīgu SIA *Tapeks Noma* Latvijā iegādi no *Tapeks Grupas*. 2008. gadā *Tapeks Nomas* būvtehnikas nomas punkti tika integrēti *Cramo* tīklā. Uldis Rungēvics, SIA *Cramo* direktors, skaidro, ka svarīgi ir strādāt pie veiksmīgākā integrācijas modeļa izstrādes. Šī darījuma būtiskākais mērķis – būt ilgtermiņa spēlētājam Latvijas tirgū. Savukārt Ričards Batarags, bijušais SIA *Tapeks Noma* valdes priekšsēdētājs, tagad SIA *Cramo* direktora vietnieks, piebilst, ka nu, apvienojot resursus, ir reālas iespējas kļūt par vienu no diviem spēcīgākajiem būvtehnikas nomas uzņēmumiem Latvijā. Batarags akcentē: «Mēs varam daudz mācīties viens no otra, piemēram, *Cramo* stiprā puse ir aktīvā pārdošana ar ļoti labiem efektivitātes rādītājiem, savukārt *Tapeks Noma* ir liela pieredze, kā veiksmīgi vadīt filiāļu tīklu.»

Jāmācās no Rietumeiropas pieredzes

Ekonomists Uldis Osis, vērtējot uzņēmējdarbības vidi Latvijā, skaidro, ka vairums mazo uzņēmumu cenšas darboties katrs atsevišķi un dara to visai haotiski. Reti kuram ir apzināta tirgus stratēģija vai pat attīstības vīzija. Līdz ar to Latvijas uzņēmējdarbības sektors kopumā ir ļoti vājš un ar dažiem izņēmumiem pat iekšējā tirgū praktiski konkurētspējīgs ar ārvalstu produkciju, nereti pat no kaimiņvalstīm – Lietuvas, Baltkrievijas, Polijas u.c.

Uzņēmumu apvienošanās parasti virza konkurences cīņa un peļņas perspektīvas. Tas ir galvenais virziens, kā panākama darba ražīguma palielināšanās un izmaksu samazināšanās tautsaimniecībā kopumā un katrā uzņēmumā atsevišķi, padarot tos par konkurētspējīgiem spēlētājiem starptautiskā līmenī, pat runājot par uzņēmumu konsolidācijas mērķiem.

Latvijā sava veida «lāča pakalpojumu» industrijai pēdējos gados izdarījuši samērā viegli pieejamie banku kredīti, it īpaši nekustamo īpašumu sektorā, kad likās, darba algas, peļņa un ieņēmumi valsts budžetā rodas paši par sevi un nekādas «superstruktūras» nav nepieciešamas. Pat daudzu ārvalstu investoru piedāvājumi veidot lielākus uzņēmumus tika noraidīti kā nevajadzīgi. Kā vienu no piemēriem var minēt celulozes kombināta projektu, kurš tika burtiski «noriets».

Ekonomists uzskata, ka tautsaimniecības nozaru pārstrukturizācija iespējama dažādos veidos, atkarībā no katras nozares vai nozaru grupas specifikas. Tradicionālajās Latvijas nozarēs viens no efektīvākajiem uzņēmējdarbības konsolidācijas virzieniem varētu būt vertikālā integrācija. Tas nozīmē produkta virzību pa integrētu tehnoloģisko vērtību ķēdi, kur katrā tās posmā tiek palielināta produkta vērtība. Piemēram, integrētu pārtikas produktu ražošanas un pārdošanas tehnoloģisko ķēdi veidotu kooperatīvi, kuri aptvertu patstāvīgas, saimnieciski neatkarīgas zemnieku saimniecības, pārtikas pārstrādes uzņēmumus, transporta un tehniskā servisa kompānijas, eksporta kompānijas u.c., kā tas jau daudzus gadus desmitus darbojas Rietumeiropā.

Līdzīgi industrijas konsolidācijas process varētu noritēt arī mežu nozarē, aptverot mežu īpašniekus, kokapstrādes, mēbeļu ražošanas, eksporta un citas komercsabiedrības. Viens no galvenajiem virzieniem būvniecībā ir mazo un vidējo uzņēmumu apvienošanās, veidojot spēcīgus celtniecības industriālos koncernus.

Citās nozarēs, piemēram, mašīnbūvē, perspektīva varētu būt dažu lielu, diversificētu uzņēmumu attīstība vai arī industriālo vai zinātniski industriālo klasteru veidošanās, kas var sastāvēt no daudzām, savstarpēji tehnoloģiski saistītām nelielām komercsabiedrībām. Tagad, kad ārvalstu investoru interese par Latviju ir samazinājusies, visu jāsāk veidot pašiem, saskaņoti sadarbojoties uzņēmējiem, bankām, valdībai un pašvaldībām.

Grūti atrast pircējus

KPMG Corporate Finance Predictor analīze norāda, ka uzņēmumu pārņemšanas un apvienošanas darījumu aktivitāte zemāko punktu sasniegs 2009. gada 2. un 3. ceturksnī, tomēr atsevišķās nozarēs samazinātā uzņēmumu vērtība spēs piesaistīt pircējus. Prognozes liecina, ka 2009. gadā starptautisko uzņēmumu pārņemšanas un apvienošanas darījumu skaits turpinās sarukt, taču gada beigās, paaugstinoties likviditātei, darījumu aktivitāte varētu lēnām palielināties, jo atsevišķās nozarēs iegādes cenas varētu būt pievilcīgas.

Evija Miezīte, KPMG Baltics korporatīvo finanšu pro-

jektu vadītāja, atzīst, ka «jau 2008. gadā, it īpaši gada otrajā pusē, salīdzinājumā ar 2007. gadu uzņēmumu pārņemšanas un apvienošanas darījumu skaits Latvijā būtiski samazinājās. Arī 2009. gadā Latvijā ir sagaidāms šādu darījumu daudzuma kritums. Taču arī Latvijā pat šajos apstākļos, neraugoties uz pesimistiskajām prognozēm, ir sagaidāmi tādi darījumi, kurus veiks uzņēmumi ar brīviem naudas līdzekļiem, vai arī tādi, kas tiks veikti zemu cenu «pievilcības» dēļ. Cenu samazināšanās līdz «pievilcīgam» līmenim ir laika jautājums, un svārstības, iespējams, sagaidāsim tuvāko ceturkšņu laikā.»

Runājot par komercsabiedrību pārņemšanas darījumiem dažādās nozarēs, Miezīte skaidro, ka «jau pērn aizvien vairāk uzņēmumu īpašnieku vēlējas pārdot savus uzņēmumus, jo īpaši nozarēs, kas piedzīvo lielākās grūtības, piemēram, kokmateriālu, nekustamo īpašumu un celtniecības. 2008. gadā dažkārt darījumi nenotika finansējuma trūkuma dēļ vai netika panākta vienošanās par cenu. Arī šobrīd joprojām problemātisko nozaru uzņēmumiem Latvijā atrast pircēju ir ļoti grūti vai pat neiespējami. Tajā pašā laikā arī pie mums ir perspektīvas jomas, par kurām potenciālie investori izrāda interesi, kā arī ir nozares, kuru potenciālajiem investoriem ir pieejams finansējums.» Šo nozaru vidū ir transports un loģistika, kā pakalpojumi, piemēram, telekomunikācijas.

Jastarptautiskais uzņēmumu pārņemšanas un apvienošanas darījumu tirgus atgūsies, arī Latvija noteikti jutīs pozitīvu ietekmi. Taču ir apšaubāms, vai pesimistisko ekonomikas prognožu dēļ kvalitatīva aktīvu tirgošana Latvijā par saprātīgām, nevis «krīzes» cenām sāksies tik drīz, prognozē Miezīte.

Jāņem vērā negatīvie aspekti

Ieva Azanda, konkurences tiesību eksperte, uzsver, ka viens no negatīviem aspektiem apvienošanās gadījumā krīzes situācijā varētu būt tīri matemātisks – summējot «mīnus» ar «mīnus», rezultāts veidojas negatīvs. Alternatīvais modelis uzņēmumu apvienošanās gadījumiem krīzes situācijā ir valsts finansiāls atbalsts vai arī tieša valsts dalība, nacionalizējot vai pārņemot attiecīgos uzņēmumus no to īpašniekiem. Līdz ar to, no tirgus regulēšanas viedokļa raugoties, iespējams, noteiktās situācijās ir labāk, kad tirgus pats «sakārtojas», dzīvotspējīgākajiem optimizējoties un radot sinerģiju, savukārt citiem pārtraucot darboties.

«Krīzes situācijā uzņēmumi apvienošanās uztver kā vismaz īstermiņa risinājumu vai «glābšanas plānu». Parasti ir ļoti maz laika šāda plāna īstenošanai, līdz ar to ne vienmēr tiek izvērtēti apstākļi. Turklāt šādi gadījumi ne vienmēr atstāj pozitīvu ietekmi uz konkurenci tirgū, kā, piemēram, kad tika apvienotas divas no lielākajām Lielbritānijas kredītiestādēm (HBOS un Llyods TSB), lai arī pret apvienošanās darījumu iebilda vietējā konkurences uzraudzības iestāde,» šā solā negatīvos aspektus skaidro Azanda.

Pēdējie publiski izziņotie šāda veida darījumi, kas notikuši Latvijā, īstenoti mazumtirdzniecības sektorā. Azanda prognozē, ka tirgū varētu palielināties riska kapitāla investīciju skaits. Ja tā tiešām notiktu, šādi darījumi varētu būt, piemēram, IT, medicīnas nozarē.

Konkurences tiesību eksperte uzsver, ka apvienošanās notiks tikai tad, ja valdība tuvākajā laikā demonstrēs investoriem, ka ir spējīga uz noteiktu rīcību, kas vērsta uz ienākumu palielināšanu, radot papildu pievienoto vērtību, nevis tikai izdevumu samazināšanu. ■

Ar laiku firmas būs spiestas «draudzēties» un pievienoties lielajiem uzņēmumiem.