DOI: https://doi.org/10.37075/ISA.2026.3.06

Ползи за компаниите от сливания и придобивания

Георги Кирилов*

Резюме: Цел на статията е да се изследват ползите за компаниите от сливанията и придобиванията. Критичният литературен анализ на изследвания по темата установява, че в световен мащаб компаниите използват ефективно сливанията и придобиванията като инструменти за корпоративно преструктуриране. Основните ползи от преструктурирането се отнасят до увеличени икономии от мащаба, генериране на постоянен финансов поток, намаляване разходите на единица продукция и създаване на монополна власт. Сливанията и придобиванията създават предпоставки за подобряване на финансовите резултати и намаляване на рисковете, свързани с дейността.

Ключови думи: сливане, придобиване, преструктуриране, ползи, подобрения.

JEL: A1.

Увод

Като термин, сливанията и придобиванията се свързват със сделки, при които една фирма или бизнес организация придобива друга или обединява дейността си с тази на друга. Стратегическото управление често включва сливания и придобивания поради начините, по които те могат да повлияят на размера, фокуса и конкурентната позиция на компанията. Когато две компании се обединяват законно в една е налице сливане, но когато една компания изкупува акции, дялове или активи на друга е налице придобиване. Според Saroj & Koti, когато двама изпълнителни директори се споразумеят, че сливането на техните фирми е за тяхна взаимна полза, те могат да използват термина „сливане на равни“, за да опишат транзакцията. Разликата между сливане и придобиване невинаги е очевидна от правна и финансова гледна точка, защото и двете включват консолидиране на активи и пасиви в рамките на една организация (Saroj & Koti, 2023, p. 15). Еволюцията на дейностите по сливания и придобивания отразява по-широки икономически тенденции, като в средата на XX век конгломератните сливания са широко разпространени, водени от стратегии за диверсификация. По-късно, през 80-те години на миналия век, враждебните поглъщания и изкупувания с ливъридж придобиват значение, отразявайки промяната към максимизиране на стойността за акционерите. В

* Георги Кирилов е докторант в СУ „Св. Климент Охридски“.

дигиталната ера, технологично обусловените придобивания и трансграничните сливания и придобивания се превръщат в значими тенденции, отразяващи глобализирания характер на съвременния бизнес (Saroj & Koti, 2023, p. 20). Сливанията и придобиванията се използват от стратегически инструменти за корпоративен растеж, преструктуриране и пазарно разширяване. В исторически план, дейността по сливания и придобивания се е развивала чрез отделни вълни, водени от икономически, регулаторни и технологични промени. В настоящето глобализацията, дигиталната трансформация и конкурентният натиск са се превърнали в доминиращи сили зад решенията за сливания и придобивания. Тези транзакции могат значително да повлияят на богатството на акционерите, да променят оценките на компаниите от гледна точка на инвестирането и да създават синергии (Thakker, 2025, p. 100). Глобализацията на световната икономика създава силно конкурентна среда, в която голям брой компании вярват, че участието в транснационални сливания и придобивания е от съществено значение за икономическия растеж и конкурентната победа. Споразуменията за сливания и придобивания представляват прехвърляне на собственост и промяна на контрола върху компанията. Посочените форми на бизнес споразумения са и основни методи за концентрация и централизация на производството и капитала в международен мащаб (Chernenko et al., 2021, p. 1).

Цел на изследването

Изследването има за цел да се установят ползите за компаниите от сливанията и придобиванията за подобряване на ефективността на осъществяваната дейност и увеличаване на производителността.

Дизайн и методология за провеждане на изследването

В изследването се използва подход на качествен систематичен преглед на литературата, синтезирайки изводи от проведени изследвания, публикувани в академични списания. Литературният преглед оценява съществуващата литература за ефективността на сливанията и придобиванията, като идентифицира повтарящите се теми, свързани с оперативната ефективност, подобряване на производителността, намаляване на разходите и корпоративно преструктуриране. Търсенето на проведени изследвания е осъществено в електронните бази данни Google Scholar и ResearchGate, като е зададен времеви период на публикациите след 2000 г. Определените критерии за включване на публикациите в тематичния анализ са достъп до пълнотекстови публикации, създадени на български и английски език, публикувани в реферирани научни списания и съдържащи ключови думи и фрази, свързани с целта на изследването. Ограниченията на изследването се обуславят от литературния преглед само на публикации с времеви период след 2000 г.

Резултати

В резултат на проведеното изследване са открити над 30 пълнотекстови

статии, като броят им значително се увеличава през последните 10 години, което показва нарастващото значение на темата. Резултатите от анализа на статиите извеждат характерните особености на сделките, свързани със сливания и придобивания и ползите за компаниите.

По отношение на характерните особености на сделките, свързани със сливания и придобивания, се установява, че преобразуванията на търговските дружества са, от една страна, причина, а от друга – предпоставка за глобализацията на икономиката (Тодорова, 2016, с. 75). От юридическа гледна точка сливането е свързано с обединяването на две или повече дружества в едно, за разлика от придобиването, при което едно дружество придобива права върху дялове или активи на друго. От икономическа и търговска гледна точка не съществува толкова ясно разграничение между сливане и придобиване, защото резултатът и при двата вида преобразуване на собствеността довежда до консолидиране на активите и пасивите само в една организация (Иванов, 2020, с. 46). Налице е преобразуване на търговските дружества, резултатът от което е създаването на ново от вече съществуващи (сливане) или прекратяване на това дружество, което влива имуществото си в структурата на придобиващото (придобиване/вливане). В повечето случаи сливанията протичат при равнопоставеност и паритетно участие между търговските дружества (при разпределяне на дяловете, представителство в управлението и др.), докато при придобиванията се наблюдава осъществяване на цялостен контрол от страна на придобиващото дружество върху придобитото (Цанов, 2006, с. 242).

Сливанията и придобиванията са свързани с обединяване на компании, при които се създават нови формирования (Воденичарова, 2020, с. 65). Основната цел на сливанията и придобиванията е да се променят използваните бизнес модели, да се подобри ефективността на осъществяваната дейност и да се постигнат конкурентни предимства (Александрова-Салим, 2025, с. 530). Лекова е на мнение, че задълбочаващата се глобализация на пазарите и високата конкуренция от вътрешния и външния пазар довеждат до използването на сливанията и придобиванията като печеливши стратегии за повишаване на конкурентоспособността. При преобразуването се създават силни стопански субекти, като окрупняването на капитали, увеличаването на различните видове ресурси и създаването на повече възможности за иновации довеждат до увеличаване на пазарната сила (Лекова, 2013, с. 159). Сделките по сливанията и придобиванията се определят и като инвестиционни решения, които имат за цел развитие и растеж на компаниите, чрез консолидиране на едно или повече дружества в една компания. При тези решения придобиващият заплаща премия на целевата компания, която се придобива, за да получи организационни способности и ресурси, позволяващи постигане на конкурентно предимство и създаване на акционерна стойност. Мотивите за сливания и придобивания са различни, като основно са насочени

към синергия (като икономии от мащаба, вертикална интеграция, диверсификация, финансови печалби, кръстосани (крос) продажби и др.) и корпоративен контрол (за подобряване на управлението, което да рефлектира върху цената на акциите на компанията) (Димитрова, 2023, с. 49). Сделките по сливанията и придобиванията могат да бъдат различни видове, като основната класификация е на (Mota, 2021):

- Вертикални сливания – участващите компании осъществяват дейност в близки сфери и имат свързани функции, но в различни етапи в производствения процес. Често вертикалните сливания са предпочитани от компании, които имат множество транзакции помежду си. При вертикалните сливания взаимоотношенията между компаниите са от типа „купувач – продавач". Реализират се когато компаниите имат свързани функции, но бизнес дейностите им са насочени към различни етапи от едно и също производство.
- Хоризонтални сливания – наблюдават се при компании, които изпълняват подобни дейности, с цел създаване на икономии от мащаба. Резултат от сливането е увеличаване на пазарната сила, както и повишаване на конкурентоспособността.
- Конгломератни сливания – проявяват се когато компания придобие една или повече други компании, които не са нейни партньори или конкуренти. Основната причина е диверсификация на риска от дейността. Конгломератни сливания са най-вероятни при концентриране на търговията и наличие на законови или капиталови ограничения за използване на други варианти за развитие на компанията.

В научната литература се установява и класификация на видовете придобивания в зависимост от субекта – вътрешен субект (придобиване от вътрешен акционер или инвеститор) и външен субект (придобиване от инвеститор, различен от компанията); в зависимост от целта и методите – приятелско придобиване (официална оферта за придобиване, потвърдена от ръководството на поглъщаната компания с оглед на наличието на синергичен ефект) и агресивно или враждебно придобиване (с други думи, неприятелско придобиване, за което висшето ръководство на компанията не се съгласява доброволно) (Hanushchak-Yefimenko & Kobernyk, 2012, pp. 156).

По отношение на начина, по който се възприема изкупуването на целевата компания, от страна на нейните собственици и мениджъри, то придобиването е приятелско или враждебно. При приятелско придобиване, преговорите между отделните компании се водят чрез сътрудничество, докато при враждебното ръководството на целевата компания демонстрира явно, че няма желание да бъде изкупена. Честа практика е враждебните придобивания да се превърнат в приятелски, след като придобиващата компания проведе преговори с целевата и постигне одобрение от нейния управителен съвет. В повечето случаи при договорите за придобиване голяма

компания купува малка, но е възможно и обратното – малка компания да придобие управление над голяма или такава, която е с дългогодишно присъствие на пазара и да запази утвърденото име, за да може да се реализира сливане след придобиване. В практиката посоченото е познато като обратно придобиване. Съществува и тип придобиване, известно като обратно сливане или сделка, която позволява на компания да се регистрира на фондовата борса в кратък срок. Налице е обратно сливане, ако успешна компания, имаща желание да получи достъп до финансиране, изкупи дружество с ограничена отговорност, на което акциите се търгуват на фондовата борса, но е с ограничени перспективи за развитие на бизнеса. В резултат на подобна сделка акционерите от придобиваното предприятие получават свръхвъзвръщаемост, докато тези на придобиващата компания по-скоро достигат до отрицателен финансов резултат (Иванов, 2002, с. 48). Изборът на различните видове сделки по сливания и придобивания се определя от икономическото развитие на страните, технологичните нововъведения, глобализацията, регулаторни промени и др. Факторите, които оказват влияние върху избора на конкретни типове сливания и придобивания, са външни и вътрешни. Външните фактори включват:

- От страна на корпорациите – реакция на конкурентите, контрагентите и участващите компании към сливания и придобивания.
- От страна на правителството – наличие на институционални ограничения за сливания и придобивания, регулации на пазара на ценни книжа и нормативни разпоредби, свързани с преобразуванията.

Вътрешните фактори, оказващи влияние върху избора на конкретни типове сливания и придобивания, включват (Shao et al., 2021):

- Способността на ръководството на корпорацията да интегрира сделките бързо след сключването на споразумението, както и да реагира ефективно на предприетите дейности на конкурентите и клиентите след сключването на споразумението.
- Ограничения за разширяване на компанията и възможността за загуба на контрол върху бизнеса.
- Важно е да се уточни, че въпреки общите елементи между сливанията и придобиванията, между процесите има значителни разлики, определящи и спецификата на осъществяваните дейности и постигани резултати. Сливането включва обединяването на две или повече компании с цел повишаване на тяхната конкурентоспособност и укрепване на пазарните позиции, чрез консолидиране на ресурси, знания и таланти (Münter, 2024, pp. 34). Съществуват различни мнения относно ползите от различните видове сливания. Според Agarwal et al., конгломератните сливания имат ключова роля във формирането на корпоративната структура и стратегия (Agarwal et al., 2019, pp. 17). Wu et al. са на противоположното мнение, защото приемат, че хоризонталните сливания са по-подходящи.

Според изследователите този вид сливания между компании, опериращи в една и съща индустрия, допринасят за създаването на синергии, елиминирането на конкуренцията и значителното увеличение на пазарния дял. Такива стратегически решения увеличават рентабилността на компаниите, допринасят за интеграцията на нови продукти и услуги и засилват позицията им на пазара (Wu et al., 2024).

- Liu et al. разглеждат процеса на сливания и придобивания от друга противоположна позиция, като установяват, че елементи като данъчна политика, дългово финансиране и характеристики на контролиращите акционери също влияят значително върху риска от неизпълнение на сделките (Liu et al., 2023). Корпоративните сливания и придобивания допринасят за интегриране на ресурсите, повишена оперативна ефективност и подобряване на управленските структури и осъществяваните мениджърски функции. Kar et al. са на мнение, че процесът на сливания и придобивания променя не само капиталовата структура на компанията и сферата на дейност, но и значително намалява риска от неизпълнение на задължения по различни дългове, позволява на компаниите да намерят нови възможности за растеж и развитие, насърчава ги да навлязат на нови пазари и да поддържат финансовата си стабилност (Kar et al., 2021, pp. 308).

От прегледа на публикациите, свързани с характерните особености на сделките, свързани със сливания и придобивания, се установява, че тези форми за корпоративно преструктуриране все повече се утвърждават като основни стратегии за разширяване на бизнеса и консолидиране на пазара, особено във все по-глобализиращата се икономика, характеризираща се със засилена конкуренция и бърз технологичен напредък.

По отношение на ползите от сливания и придобивания се установява, че в световен мащаб компаниите използват ефективно сливанията и придобиванията като инструменти за корпоративно преструктуриране. От самото начало развитите страни прилагат предимно този подход и след това към тях се присъединяват страни в ранен етап на развитие (Pobochenko, 2017, pp. 72). Споразуменията за сливания и придобивания в страни с развиващи се икономики имат значителни ефекти. Растежът може да бъде задвижван от придобивания на конкурентни фирми (хоризонтално разширяване) и на доставчици и клиенти (вертикална интеграция). Вертикалните сливания включват разширяване напред или назад във веригата на дистрибуция, към източника на суровини или към крайния потребител. В същото време хоризонталните сливания обикновено се считат за вредни за потребителите и обществото (Pardo-Garcia, 2015, pp. 105). Ivaldi et al. са на мнение, че както самото упражняване на пазарна мощ, така и възможността за мълчаливо споразумение водят до резултати, които се различават от конкурентните по отношение на хоризонталните сливания. Колкото по-голяма е компанията, толкова повече капитал може да

набере за финансиране на сливания и придобивания. Ако придобиванията консолидират господстващото положение на компанията, печалбите могат да се увеличат чрез упражняване на монополна власт върху труда, доставчиците и клиентите, което позволява на компанията да купува още повече от своите конкуренти. От друга страна, ако вертикалната интеграция позволява на компанията да намали собствените си разходи, тя може да спечели допълнителен пазарен дял, да стимулира търсенето в индустрията и да расте още повече (Ivaldi et al., 2003, pp. 29). Придобиванията могат също така да увеличат икономиите от мащаба и обхвата или да позволят на компаниите да гарантират постоянен поток от допълващи се продукти – процес, важен за конвергенцията на компаниите.

Синергията, често посочвана като причина за сливания, може да бъде неуловима. Много придобивания не успяват да намалят разходите за единица продукция, да стимулират икономии от мащаба или да изградят монополна власт. Негативните цикли, произтичащи от несъвместими корпоративни култури, свръхцентрализация или загуба на фокус, могат да разводнят печалбите на обединената компания, което в крайна сметка води до продажба на различни бизнес единици. Fakhrullah et al. са на мнение, че споразуменията за сливания и придобивания невинаги водят до желания синергичен ефект и не осигуряват добавена стойност за участниците във всички случаи. В същото време процесът на правни и финансови преговори може да бъде дълъг и скъп. В някои случаи споразуменията за сливания и придобивания са ограничени до преразпределение на активите и следователно не са предназначени да постигнат синергии и да увеличат стойността на компанията като цяло. Въпреки това, организациите решават да се развиват чрез сливания и придобивания, за да подобрят част от индустрията като цяло, да осъществят сътрудничество в различните си дейности и да контролират ресурсите (Fakhrullah et al., 2020, p. 492).

Предприемаческата мотивация за сливания и придобивания произтича безпроблемно от логиката на пазарното поведение на икономическите агенти. Според Nuansari резултатите от сливания и придобивания се определят като способността на компанията да генерира печалби от преобразуванията (Nuansari, 2020, p. 42). Тази логика предоставя основа за други икономически дейности. Например, придобиване или пълно сливане с конкуренти прави възможно разрешаването на проблеми с конкуренцията, включително елиминирането на конкурентите чрез комбиниране на капитала и бизнес стратегиите с тях. В изследване на Rudenko на 2000 транснационални сливания и придобивания, които са осъществени предимно за краткосрочни финансови резултати, се установява, че по-голямата част от транснационални сливания и придобивания са водени от общите стратегически цели на корпорациите и са продиктувани от съществуващия им модел за растеж на бизнеса. Емпирично изследване на развитието на предприемачески структури от транснационален тип показва, че доминиращите фактори, които определят приоритета на

сливанията и придобиванията за корпорациите, включват необходимостта от търсене и спечелване на нови пазари, осигуряване на диверсификация на дейностите и продуктовата гама за смекчаване на бизнес риска, постигане на синергични ефекти, лични амбиции на висшето ръководство и страх от заплаха от придобиване от друга корпорация (Rudenko, 2008, pp. 59). Придобиванията и реалните инвестиции действат като конкуренти, както по отношение на ресурсите на компанията (поради факта, че финансовите ресурси са оскъдни, увеличените разходи за придобиване автоматично водят до намаляване на средствата, които ще бъдат насочени към разширяване на производството), така и по отношение на задачите им в рамките на бизнес политиката (например, вземането на решение за навлизане на пазара на страната, чрез придобиване на местна компания обикновено не включва изграждането на ново предприятие там) и други параметри. От гледна точка на собствениците на придобита компания, връзката между придобиването и реалните инвестиции в икономиката е по-малко ясна. Парите, получени за продаден бизнес от корпорациите, биха могли да бъдат използвани ефективно за изграждане на нова компания. До известна степен тази ситуация би могла да компенсира загубите, понесени от националната икономика в резултат на това, че компаниите са изразходвали ресурсите си не за реални инвестиции, а за придобивания.

Capron & Shen са на мнение, че реалните ефекти от сливанията и придобиванията са относително трудни за измерване, защото преобразуването е за предизвикателство поради сложност, високи човешки и финансови разходи, както и ресурсите, които трябва да бъдат разпределени за процеса на придобиване и интеграция след сливане. Елиминирането на информационната асиметрия в дейностите на целевата компания е важно при разработването на стратегията за придобиване. Информационната асиметрия усложнява комуникацията между корпоративните купувачи и продавачи (Capron & Shen, 2007, pp. 891). Според Иванов, цялостният ефект от сливанията и придобиванията е положителен, защото се постига положителна възвръщаемост на инвеститорите, в резултат на обстоятелството, че този тип сделки довеждат до създаване на икономическа стойност. Посоченото се дължи на прехвърляне управлението на активите на екипи, които имат по-добри мениджърски умения (Иванов, 2020, с. 49). Като други положителни ефекти от сливанията и придобиванията, според автора могат да се определят (Иванов, 2020, с. 50-51):

- Подобряване на финансовите резултати и намаляване на рисковете, свързани с дейността.
- Реализиране на икономии от мащаба – компанията, която е образувана на база сливане, има предпоставки да намали постоянните си разходи, като преустанови дейността на част от съществуващите отдели или преустанови отделни изпълнявани бизнес процеси. Самите икономии от мащаба се реализират при наличие на висока ефективност, която основно е резултат от подобрени

маркетингови и дистрибуционни дейности на предлаганите продукти.

- Увеличаване на приходите и заемане на по-голям пазарен дял – компания може да „погълне“ основния си конкурент, с което да заеме по-голяма част от пазара и да определя цените на продуктите и услугите.
- Кръстосани продажби – пример може да се даде с изкупуването на брокер на фондовата борса от банка, в резултат на което кредитната институция може да предлага банкови продукти на установените клиенти на брокера. От своя страна, брокерът може да открие брокерски сметки на банковите клиенти.
- Синергичен ефект – постигнати икономии при продажби на продукти с по-големи обеми и предоставяните отстъпки на търговците на едро, както и увеличаване на възможностите за специализация на мениджмънта.
- Диверсификация и подобряване трансфера на ресурси.
- Наемане на липсващ персонал и др.

Ефекти от сливанията и придобиванията са и подобряването на достъпа до ключови материални и нематериални ресурси и различни технологии, навлизане на нови пазари, увеличаване на пазарната сила, чрез ограничаване навлизането на конкуренти, преодоляване на нормативни ограничения за осъществяване на дейност в дадена страна или отрасъл и повишаване на икономическата ефективност (Младенов, 2016, с. 172).

В обобщение основните ползи от сливанията и придобиванията са систематизирани в таблица 1.

Нарастващата зависимост от сливанията и придобиванията като стратегия за развитие на компаниите подчертава тяхната привлекателност не само за мултинационалните корпорации, но и за средните предприятия, търсещи ускорен растеж и повишена пазарна конкурентоспособност. Съществено значение има и възможността за намаляване на рисковете. Сливанията и придобиванията са стратегия, използвана от много компании за разрастване на дейността и изпреварване на конкурентите, особено при затруднения в дейността и наличие на ликвиден риск, при който няма достатъчно ликвидни средства за постигане целите за развитие. Компаниите също се сливат, за да се възползват от синергиите и икономиите от мащаба. Синергии възникват, когато две компании със сходен бизнес се обединят, тъй като те могат да консолидират (или елиминират) дублиращи се ресурси като клонове и регионални офиси, производствени съоръжения, изследователски проекти и др.

Таблица 1. *Основни ползи за компаниите от сливания и придобивания*

Полза	Характеристики
Повишена рентабилност и растеж на приходите	Сливанията и придобиванията предоставят значителни възможности за растеж на приходите и подобряване на рентабилността. Чрез комбиниране на операциите, компаниите могат да се възползват от силните си страни, да получат достъп до нови пазари и да продават продукти или услуги на по-голяма клиентска база.
Достъп до капитал и подобрена финансова стабилност	Когато компаниите се сливат или придобиват, те обединяват своите финансови ресурси, включително парични резерви и активи, което създава по-силна финансова позиция и по-добър достъп до капиталови пазари.
Конкурентни предимства	Сливанията и придобиванията могат значително да засилят конкурентната позиция на компанията в нейния бранш. Чрез придобиване на конкурент, компанията може да елиминира пряката конкуренция, потенциално увеличавайки пазарния си дял и ценовата си сила. Освен това, придобиването на компания с допълващи се продукти, технологии или експертиза може да разшири предлагането на комбинираното предприятие и да привлече по-широка клиентска база. Тази диверсификация може да създаде значително конкурентно предимство, което прави по-трудно за конкурентите да се наложат на пазара.
Увеличен пазарен дял	Чрез придобиване на конкурент или компания със силно присъствие в различни региони или клиентски сегменти, обединеното предприятие може незабавно да получи достъп до разширена клиентска база и канали за дистрибуция. Това бързо разширяване на пазарното покритие би било трудно и отнемащо време за постигане само чрез органичен растеж.
Достъп до нови пазари	Вместо да започват нова дейност и да се справят с предизвикателствата на утвърдена компания в даден бранш може да осигури незабавен достъп до съществуващи клиенти, вериги за доставки и местен опит.
Подобрена разпознаваемост и доверие на марката	Чрез придобиване на добре утвърдена марка със силна репутация и лоялност на клиентите, компаниите могат да се възползват от повишена разпознаваемост и доверие на марката в своята индустрия.
Диверсификация на продуктова линия	С придобиване на бизнеси с допълващи се продукти или услуги, компаниите могат да разширят портфолиото си и да обслужват по-широк спектър от нужди на клиентите. Тази диверсификация може да смекчи рисковете, свързани с разчитането на един продукт или услуга, като същевременно създава възможности за кръстосани продажби и потенциални синергии в приходите в рамките на комбинираната клиентска база.

Заключение

Сливанията и придобиванията се определят като критични събития в жизнения цикъл на компаниите, защото могат да трансформират бизнес пейзажа и оперативния модел на предприятието чрез различни механизми, като например сливания, консолидация и придобивания на акции и активи, което позволява на придобиващата компания да разшири пазарния си мащаб, да подобри производствената си ефективност и да създаде конкурентни предимства. Компаниите използват сливания и придобивания, за да постигнат конкурентно предимство, като получат достъп до нови пазари и разширяват ресурсите си, чрез

придобиване на ценни допълващи се активи и технологии. Основната цел на сливанията и придобиванията е да се увеличи стойността на собствениците на компанията. Много компании, които търсят сливания и придобивания, искат да бъдат лидер на пазара в продуктовата област на основната си бизнес единица. Анализът на литературата не установи конкретни ползи за различните видове предприятия. Въпреки стратегическия си потенциал обаче, сливанията и придобиванията остават по своята същност сложно и ресурсоемко начинание, включващо значителни финансови ангажименти, организационно преструктуриране и значителни рискове и за двете страни, което също не е обект на анализ в изследваните научни разработки. Докато успешните сделки за сливания и придобивания често носят ползи като подобрено пазарно позициониране, оперативни синергии и разширени клиентски бази, неуспешните усилия за сливания и придобивания могат да доведат до фрагментирани организационни структури, финансови затруднения и липса на доверие в утвърдената марка. Тази двойствена природа на сливанията и придобиванията – предлагане както на високи награди, така и на значителни рискове – отразява сложната динамика, която управлява резултатите от тях. Поради тази причина сливанията и придобиванията остават фокусна точка както на академичните, така и на практическите изследвания, тъй като заинтересованите страни се стремят да разберат по-добре многостранното им въздействие върху корпоративните резултати.

Цитирани източници (References):

1. Александрова-Салим, Д. (2025). Предизвикателства при сливания и придобивания в софтуерни компании: нужда от проектни решения. В „Икономиката на България и Европейския съюз: предизвикателства, конфликти, решения“, София, УНСС, с. 530.
   (Aleksandrova-Salim, D. (2025). Predizvikatelstva pri slivania i pridobivania v softuerni kompanii: nuzhda ot proektni reshenia. V „Ikonomikata na Bulgaria i Evropeyskia sayuz: predizvikatelstva, konflikti, reshenia“, Sofia, UNSS, s. 530)
2. Воденичарова, М. (2020). Пазарът на сливания и придобивания в логистичния сектор в България. В „Членството на България в Европейския съюз: дванадесет години по-късно“, София, УНСС, с. 65.
   (Vodenicharova, M. (2020). Pazarat na slivania i pridobivania v logistichnia sektor v Bulgaria. V „Chlenstvoto na Bulgaria v Evropeyskia sayuz: dvanadeset godini po-kasno“, Sofia, UNSS, s. 65)
3. Димитрова, Р. (2023). Роля на ESG критериите при сделки по сливания и придобивания: възможности и рискове. *Годишник Икономика и бизнес,* бр. 1, София, НБУ, с. 49-50.
   (Dimitrova, R. (2023). Rolya na ESG kriteriite pri sdelki po slivania i pridobivania: vazmozhnosti i riskove. *Godishnik Ikonomika i biznes,* br. 1, Sofia, NBU, s. 49-50)

4. Иванов, А. (2020). Анализ на договорите за сливания и придобивания (M&A) и техните секторни характеристики. *Бизнес управление,* бр. 2, с. 45-64.
(Ivanov, A. (2020). Analiz na dogovorite za slivania i pridobivania (M&A) i tehnite sektorni harakteristiki. *Biznes upravlenie,* br. 2, s. 45-64)
5. Лекова, М. (2013). Контрол върху концентрацията на стопанска дейност при сливане на предприятия. *Научни трудове на Института на държавата и правото,* бр. VIII, с. 159.
(Lekova, M. (2013). Kontrol varhu kontsentratsiyata na stopanska deynost pri slivane na predpriyatia. *Nauchni trudove na Instituta na darzhavata i pravoto,* br. VIII, s. 159)
6. Младенов, С. (2016). Фактори за избор на стратегия на неорганичен растеж на фирмата: международните стратегически съюзи и партньорства като алтернатива на сделките по сливания и придобивания. В „Членството на България в Европейския съюз: осем години по късно“, София, УНСС, с. 172.
(Mladenov, S. (2016). Faktori za izbor na strategia na neorganichen rastezh na firmata: mezhdunarodnite strategicheski sayuzi i partnyorstva kato alternativa na sdelkite po slivania i pridobivania. V „Chlenstvoto na Bulgaria v Evropeyskia sayuz: osem godini po kasno“, Sofia, UNSS, s. 172)
7. Тодорова, С. (2016). Преобразуването на търговски дружества: глобални и национални аспекти. *Икономическа мисъл,* бр. 6, БАН, с. 75.
(Todorova, S. (2016). Preobrazuvaneto na targovski druzhestva: globalni i natsionalni aspekti. *Ikonomicheska misal,* br. 6, BAN, s. 75)
8. Цанов, Ц. (2006). Международни сливания и придобивания в България – управленски и икономически аспекти. *Икономически алтернативи,* бр. 1, с. 240-288.
(Tsanov, Ts. (2006). Mezhdunarodni slivania i pridobivania v Bulgaria – upravlenski i ikonomicheski aspekti. *Ikonomicheski alternativi,* br. 1, s. 240-288)
9. Agarwal, R., S. Vichore, M. Gupta (2019). The effects of mergers and acquisitions on the performance of commercial banks in India. Durgadevi Saraf Institute of Management Studies, 2(2), pp. 16-31. [online] Available at: https://www.rset.edu.in/download/dsims/2_The_Effects_of_Mergers_and_Acquisitions_on_the_Performance_of_Commercial_Banks_in_India-new.pdf [Accessed 19 April 2025]
10. Capron, L., J. Shen (2007). Acquisitions of private vs. public firms: private information, target selection, andacquirer returns. *Strategic Management Journal,* 28(9), pp. 891-911. DOI: https://doi.org/10.1002/smj.612
11. Chernenko, N., T. Moiseienko, O. Korohodova, Y. Hlushchenko (2021). Analysis of mergers and acquisitions between 2009 and 2020. *Revista Galega de Economía,* 30 (4), 7558, p. 1. http://dx.doi.org/10.15304/rge.30.4.7558
12. Fakhrullah, X., M. Zeeshan, M. Tariq, A. Ullah (2020). How to enhance the performance of acquisitions to examine the role of dedicated mergers and acquisitions events, capabilities, and the learning process. *International Journal of Social Science, Innovation and Educational Technologies,* 1(4), pp. 491-509. [online] Available at: https://zenodo.org/record/4218549#.YWau4H3taUk [Accessed 19 April 2025]

13. Hanushchak-Yefimenko, L., I. Kobernyk (2012). The features of the formation of integrated business structures. *Actual Problems of the Economy,* 3(129), pp. 154-160.
14. Ivaldi, M., B. Jullien, P. Rey, P. Seabright, J. Tirole (2003). The economics of horizontal mergers: Unilateral and coordinated effects. Report for DG Competition, European Commission. Luxembourg, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003, pp. 29-30. [online] Available at: https://judgestraining.eu/wp-content/uploads/2017/06/report-eu_the-economics-of-horizontal-mergers-chrysovalantou-vasiliki-milliou.pdf [Accessed 19 April 2025]
15. Kar, R., N. Bhasin, A. Soni (2021). Role of mergers and acquisitions on corporate performance: Emerging perspectives from Indian IT sector. *Transnational Corporations Review,* 13(3), pp. 307-320. https://doi.org/10.1080/19186444.2020.1832427
16. Liu, J., G. Deng, J. Yan, S. Ma (2023). Unraveling the impact of climate policy uncertainty on corporate default risk: Evidence from China. *Finance Research Letters,* 58, B, 104385. DOI: 10.1016/j.frl.2023.104385
17. Mota, M., E. Tarantino (2021). The effect of horizontal mergers, when firms compete in prices and investments. *International Journal of Industrial Organization,* Volume 78. https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2021.102774
18. Münter, M. (2024). Mergers and acquisitions. In: Reference Module in Social Sciences. Netherlands: Elsevier, pp. 34-36. DOI: 10.1016/B978-0-443-13701-3.00198-5
19. Nuansari, S. (2020). Performance of merger and acquisition, director experience, and moderation effects of board characteristics, bidder characteristics, and type of merger and acquisition. *Manajemen Bisnis,* 10(1), p. 42. DOI: https://doi.org/10.22219/jmb.v10i1.10788
20. Pardo-Garcia, C., J. Sempere-Monerris (2015). Equilibrium mergers in a composite good industry with efficiencies. *SERIEs,* 6, pp. 101-127. DOI: https://doi.org/10.1007/s13209-014-0121-y
21. Pobochenko, L. (2017). Regional distribution of world market processes M&A. *Development Strategy of Ukraine,* 1, pp. 70-78. DOI: https://doi.org/10.15304/rge.30.4.7558
22. Rudenko, L. (2008). Advantages and risks of transnationalization of economic development of Ukraine. *National Security: Ukrainian Dimension,* 1(20-21), pp. 58-62.
23. Saroj, N., K. Koti (2023). History and Growth of Merger and Acquisition. *International Journal of Teaching, Learning and Education* (IJTLE), Vol. 2, Issue 4, p. 15. DOI: https://dx.doi.org/10.22161/ijtle.2.4.3
24. Shao, B., K. Asatani, H. Sasaki, I. Sakata (2021). Categorization of mergers and acquisitions using transaction network features. *Research in International Business and Finance,* Volume 57. https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2021.101421
25. Thakker, K. (2025). Mergers and acquisitions: Historical trends and present drives, effects on shareholders' wealth, company's valuation, synergy creation and post deal performance. *Journal of Management Research and Analysis,* 12(2), p. 100. https://doi.org/10.18231/j.jmra.2025.018

26. Wu, H., Z. Jiao, S. Wang, Z. Wu (2024). Corporate mergers and acquisitions: A strategic approach to mitigate expected default frequency. *Finance Research Letters,* 64(11), 105416. DOI: 10.1016/j.frl.2024.105416

Polzi za kompaniite ot slivania i pridobivania

Georgi Kirilov

Benefits for Companies from Mergers and Acquisitions

Georgi Kirilov

Abstract: The article examines the benefits for companies from mergers and acquisitions. A critical literature review of established studies on the subject finds that companies worldwide effectively use mergers and acquisitions as tools for corporate restructuring. The main benefits of restructuring relate to increased economies of scale, generation of a constant cash flow, reduction of unit costs and creation of monopoly power. Mergers and acquisitions create prerequisites for improving financial results and reducing risks associated with the activity.

Key words: merger, acquisition, restructuring, benefits, improvements.

JEL: A1.