

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

О. В. Сушкова^{1,2}

¹ Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина (МГЮА), г. Москва,

² Федеральный институт промышленной собственности (РОСПАТЕНТ), г. Москва,

О. А. Ткач

Индивидуальный предприниматель, г. Севастополь

Цель исследования – изучить возможности использования инновационной деятельности в высокотехнологичных отраслях при заключении сделок по слиянию и поглощению. Технологии, возникающие в результате успешных сделок по слиянию и поглощению в сфере высоких технологий, обладают значительным инновационным потенциалом. Тем не менее прогнозирование возможных результатов в рассматриваемых корпоративных отношениях связано с неопределенностью, вызванной вводящим в заблуждение или недостаточным количеством исследований, ориентированных на будущее. Предлагаемая нами структура облегчит доступность информации и тех данных, которые можно использовать для прогнозирования потенциальной инновационной деятельности корпорации, занимающейся разработкой высокотехнологичных инноваций. Предлагаемая схема настоящего анализа предназначена для оценки сделок по слиянию и поглощению, формирования портфелей прав на результаты интеллектуальной деятельности в корпорациях с такими видами деятельности (по разработке инноваций), а также соответствующего технологического потенциала и построения путей потенциальной инновационной деятельности с использованием элементов некой «дорожной карты» или бизнес-плана. Предлагаемая нами структура основана на анализе сделок, совершенных не только субъектами малого и среднего предпринимательства, но и крупными субъектами предпринимательской деятельности. Авторы пришли к выводу, размышляя о достоинствах и ограничениях данной системы.

Ключевые слова: технология прогнозирования, корпоративные отношения, сделки слияния и поглощения, инновационная деятельность, результаты интеллектуальной деятельности, субъекты малого и среднего предпринимательства.

В настоящее время вопросы прогнозирования осуществления предпринимательской деятельности тем или иным субъектом являются достаточно востребованными. Особенно получение такой информации актуально для тех корпораций, чья деятельность связана с наукоемкими отраслями экономики. Вопрос, который представляет особый интерес для экспертов, в какие новые технологии стоит инвестировать, чтобы достичь желаемых синергетических эффектов и расширить существующие в корпорации возможности и активы? Однако почти все инвестиции в технологически ориентированные отрасли сопряжены со значительно высокими рисками и неопределенностью с точки зрения окупаемости инве-

стиций, а также времени выхода на конкурентный рынок и наличия необходимых ресурсов, совместимых с существующими решениями.

Следует отметить, что приобретение контроля в акционерном обществе зачастую относят со сделками по слиянию и поглощению, что в иностранной литературе обозначается как *mergers & acquisitions (M&A)*. При этом термин «слияние» зачастую рассматривается как одна из форм реорганизации юридического лица, хотя стоит отметить, что в настоящее время понятие «слияние» приобрело еще одно значение: под слиянием понимают установление контроля над активами имущества общества путем приобретения

контрольного пакета акций и объединения юридических лиц. По своей сути, слияние обществ является способом создания нового общества с передачей ему прав и обязанностей двух или нескольких компаний, деятельность которых прекращается [5, с. 14–19].

Анализ нормативного регулирования и доктринальных положений позволяет прийти к выводу о том, что механизм слияний и поглощений следует рассматривать как в узко юридическом значении, в контексте реорганизации юридического лица, так и в качестве экономической категории – как способ установления контроля над обществом и его активами, осуществляемого в том числе объединением компаний, вхождением в структуру собственности компании [1, с. 135].

Как справедливо отметил А. А. Белов, категория контроля активно задействована и в зарубежном законодательстве, в частности в международных стандартах финансовой отчетности [2, с. 395].

В зарубежной практике и литературе сделки слияний и поглощений обычно используются как «быстрый» способ получения новых технологий [12, с. 175–188], с одной стороны, но с другой – могут оказать разрушительное воздействие на будущую конкурентную среду [32, с. 974–987]. Действительно, за последние десятилетия технологические обусловленные сферы предпринимательской деятельности стали более интенсивно развиваться, используя стратегию, принятую при сделках слияния и поглощения. Такие действия были связаны и с усилением рынка, и с изменениями в корпоративной стратегии для тех субъектов, которые активно используют в своей деятельности новые технологии и современные инновации. Таким образом, существует необходимость во взвешенном анализе, который позволил бы провести обоснованную оценку потенциальной инновационной деятельности, которая связана с реализацией заключаемых сделок слияния и поглощения. Для этого необходимо объединить инструменты по управлению инновациями для систематического анализа существующих возможностей, выявления основного технологического потенциала сделки и оценки возможных траекторий технологического развития. Во-вторых, предлагаемая схема анализа раскрывает существующие ситуации в конкретной технологической области, которую можно учитывать при построении технологи-

ческих прогнозов. В связи с этим справедливой является позиция А. В. Михайлова в том, что приведенный перечень включает все правовые средства, которые, без сомнения, можно назвать регуляторами. Дополнение списка тем не менее возможно. Так, нормативные акты органов государственной власти могут претендовать на то, чтобы считаться гражданско-правовыми регуляторами. Несмотря на то, что воздействие подобных актов происходит в сфере публичного права, их влияние оказывается и на частные по своей природе отношения» [6, с. 133–141].

Между тем для целей настоящей публикации мы хотели бы остановиться на контроле за сделками слияний и поглощений (то есть сделками по приобретению акций и долей, а также корпоративными слияниями и присоединениями), поскольку именно такие сделки чаще всего используются на практике и именно им посвящена основная часть решений антимонопольных органов как в России, так и за рубежом. Кроме того, речь в дальнейшем будет идти о горизонтальных слияниях и поглощениях, происходящих между участниками одного товарного рынка, потому что как раз такие сделки представляют наибольшую угрозу конкуренции, а многие выводы, сделанные в отношении горизонтальных слияний и поглощений, *mutatis mutandis* актуальны и для вертикальных и конгломератных слияний и поглощений [3, с. 69–83].

Следует отметить, что за последние 40 лет высокотехнологичные отрасли пережили несколько волн слияний и поглощений [13, с. 1–5], каждая из которых изменили технологически ориентированные отрасли и создала основу для последующего развития рынка [28]. Сделки слияний и поглощений как экономический, деловой и культурный феномен были хорошо изучены [24]. Исследователи подчеркивают, что из-за сложности вовлеченных процессов, а также внутренних и внешних неопределенностей на этапе после процедуры слияния процент неудач такого слияния и поглощений остается высоким [14, с. 1–5]. При этом отмечается, что объединение деятельности субъектами предпринимательской деятельности может повлечь за собой значительные риски и затраты для вовлеченных сторон. Исследователи все чаще обращаются к междисциплинарному характеру проблем, возникающих из-за использования технологий с привлечением внешних источ-

ников, а также они используют многочисленные научные дискурсы для анализа сделок слияний и поглощений [20, с. 523–529]. Большинство заключенных сделок слияний и поглощений в высокотехнологичных отраслях создает экономическую ценность за счет расширения существующих возможностей. В действительности сделки слияний и поглощений – это способ получения технологий, которые в дальнейшем могут предоставить покупателю значительно более существенные выгоды и вызвать синергетический эффект инноваций в обоих субъектах, которые объединяются. При этом следует помнить, что такой результат возможен только в том случае, если покупатель разработал схему действий, руководящих принципов и политик, которые используются на протяжении всего цикла слияний и поглощений и обладают достаточными ресурсами для разработки таких технологий [18, с. 335–368]. Как правило, субъекты малого и среднего бизнеса с высокотехнологичными инновациями являются недофинансированными стартапами, которые обладают технологическим опытом и возможностями, но не имеют экономических перспектив. В связи с этим, можно говорить о том, что такие инвестиции, на первый взгляд, являются более привлекательными по сравнению с расходами на внутренние исследования и разработки покупателя. Однако покупатели сталкиваются с риском низкого инновационного результата на этапе после исполнения сделки по слиянию [21, с. 693–707].

Научная литература представляет два отчетливых эмпирических подтверждения позиции о связи между сделками слияния и поглощения и технологической продукцией объединенных субъектов предпринимательской деятельности. Первый предполагает, что существует прямая связь между степенью инновационности отдельного субъекта малого и среднего предпринимательства и положительными результатами исследований и разработок покупателя после приобретения [17, с. 32–49]. Эта точка зрения подкрепляется растущим вниманием к интеллектуальной собственности как к нематериальному активу субъекта предпринимательства. Это важно в случае, когда компетенции субъекта малого и среднего предпринимательства играют ключевую роль в определении реальности стоимости этого юридического лица [25]. В таком случае как входы, так и выходы субъекта ос-

нованы на знаниях, и необходимость пополнения базы знаний становится основным драйвером для новых приобретений. Значительная часть сделок по слиянию и поглощению обусловлена необходимостью получения особого вида знаний – технологических [27, с. 137–146]. В сложном и быстро меняющемся промышленном мире использование механизма сделок слияния и поглощения является способом сохранения гибкости в восприятии и использовании возможностей при достаточных низких затратах. Основной проблемой, которая частично объясняет высокую частоту отказов в заключении сделок по слиянию и поглощению, является неспособность адекватно передавать технологические знания субъектам малого и среднего предпринимательства. Как отмечает И. В. Ершова, несмотря на предпринимаемые в последние годы усилия по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства, его доля в экономике России еще недостаточно велика и мало сопоставима с соответствующими показателями стран с рыночной развитой экономикой [4, с. 22–26].

Однако следует знать и негативные аспекты всех корпоративных процессов. Сбои в интеграции на более поздних этапах исполнения сделки слияния и поглощения приводят к недостаточности производительности и влияют на объем и качество инновационных продуктов, процесс патентования и исполнения сделок НИОКР субъектом малого и среднего предпринимательства.

Важным ключом к пониманию внутренних драйверов знаний и барьеров являются ценности субъекта малого и среднего предпринимательства и самовосприятия его будущего. В контексте корпоративного видения сделки по слиянию и поглощению технологических субъектов малого и среднего предпринимательства еще мало изучены. Исследователи изучили связь между комплаенсом, принятым субъектом предпринимательства, его стратегией и социальной ответственностью и обнаружили, что существует зависимость между факторами такой ответственности и успешными корпоративными операциями, такими как прибыль [29, с. 27–40]. Во-первых, можно предположить, что принятый комплаенс может стать основой для успешного усвоения технологического знания [8, с. 193–217]. Во-вторых, поскольку явные технологические знания кодифицированы и общедос-

тупны в глобальных банках данных (такие как банки патентных данных), можно выявить скрытые корпоративные отношения, которым могут способствовать вышеуказанные знания [9, с. 19–21]. Поэтому можно говорить о необходимости формулирования корпоративных отношений, которые нередко называют «стратегическим соответствием» [10, с. 71–83]. Однако более поздние исследования в области корпоративного предвидения и прогнозирования показали ряд ошибок [31, с. 387–407]. Кроме того, концепция «стратегического соответствия» не может объяснить высокую частоту неудач исполнения сделок по слиянию и поглощению, особенно тех, которые возникают в результате неспособности интегрировать и поглощать приобретенные знания. При этом классический взгляд на инновационную деятельность допускает существование множества возможных вариантов будущего и рассматривает инновации в контексте корпоративной направленности, текущих потребностей, организационной внутренней структуры и т.д. Таким образом, объяснения и согласование действий субъекта предпринимательства с иными видами деятельности часто рассматриваются через институты *ad hoc* и *ex post*. В связи с этим, в более современных исследованиях сформировались две позиции относительно выстраивания корпоративных отношений в рассматриваемой сфере. Во-первых, некоторые организации формируют такую систему комплаенса, чтобы уменьшить неопределенность. Во-вторых, сделки слияний и поглощений можно рассматривать как осознанные и преднамеренные действия, нацеленные на расширение будущих возможностей субъектов предпринимательства. В этом смысле каждая сделка по слиянию и поглощению демонстрирует явное намерение достигнуть той цели, ради которой такая сделка заключалась и условия которой являются конфиденциальными для третьих лиц.

Поэтому сделки слияния и поглощения можно интерпретировать как тип корпоративных отношений в будущем. Существующие подходы к прогнозированию технологического будущего можно рассматривать как определенный вид инновационной деятельности, которая возникает в результате сделок слияния и характеризуется высокой неопределенностью. Несмотря на то, как нами указывалось выше, исследований в анализируемой

области крайне мало, многие исследователи указывают на необходимость более широкого прогнозирования будущего технологий и влияния технологических изменений на рынок, внедрение, распространение и использование новых технологий [15, с. 1–17].

За последние десятилетия технологическое прогнозирование переживало свои взлеты и падения от того, что такая область является «недостаточно развитой» [26, с. 23–33]. В академической литературе представлены две различные позиции на технологии прогнозирования. Классические взгляды направлены на рассмотрение технологии прогнозирования в контексте корпоративного планирования [11]. После этого взгляды отдельных исследователей были направлены на то, что обоснованные прогнозы могут эффективно синтезировать ряд библиометрических методов, таких как анализ технологических тенденций в сочетании с визуализацией технологических взаимосвязей [33, с. 25–47]. Организационное прогнозирование как комбинация статистических и оценочных прогнозов показало хорошие результаты в различных областях применения в средне- и долгосрочной перспективе [26]. В корпоративной практике технологическое прогнозирование часто служит частью стратегического и технологического управления в его операционализованной и упрощенной форме – в качестве технологических дорожных карт. В начале «дорожные карты» были задуманы как инструмент планирования, который помогает визуализировать технологические разработки и определять неопределенности и возможности на пути к «целевой» технологии. Со временем «дорожные карты» превратились в инструмент прогнозирования и широко использовались для выстраивания деловой и технологической стратегии в разработку конечного продукта. «Дорожные карты» высоко оцениваются в отрасли как настраиваемый инструмент, который позволяет прогнозировать динамику будущей технологии путем экстраполяции тенденций на основе технологического, нормативного подходов. При этом пользователи не должны забывать, что они упрощают появление технологий и могут потерпеть неудачу при столкновении с реальностью. Этот факт имеет ряд негативных последствий, которые ограничивают функциональность «дорожных карт» в контексте технологического прогнозирования. Во-первых, «дорожные кар-

ты» имеют линейную структуру и создают иллюзию предсказуемости будущего [23, с. 39–50]. Во-вторых, они обычно рассматривают только существующие и/или ожидаемые варианты на момент их создания. В-третьих, «дорожные карты» как тип текста – субъективное, персонализированное представление их создателя о динамике технологий. Наконец, этот метод прогнозирования, по своей природе, является детерминированным и, следовательно, содержит потенциал стать самоисполняющимся (по примеру смарт-контракта) [19, с. 48–55].

Для того, чтобы понять возможные технологические связи, ряд исследователей предлагают проанализировать появляющиеся новые технологии, оценивая влияние технологических альтернатив на конечную технологию [30, с. 517–538]. Этот подход имеет два основных достоинства: он демонстрирует вероятностный характер «дорожных карт» и дает рефлексивный взгляд на возможное развитие технологий. Опираясь на это мнение, Д. Робинсон разработал благоприятную структуру для визуализации возможных инновационных путей для выбранных технологий [22, с. 527–544]. Исследователи подчеркивают, что такие пути могут и часто имеют нелинейный характер. Поэтому для того, чтобы выявить сложность продукта, необходимо рассмотреть деловую и технологическую среду, внедрить методы количественного эмпирического прогнозирования технологий для изучения субтехнологий.

Итак, проведя анализ сделок по слиянию и поглощению, авторы предлагают некоторый каркас для эффективности заключения сделок по слиянию и поглощению. Первый и второй этапы этого каркаса должны включать в себя установление технологического контекста для покупателя и цели для раскрытия информации о технологиях, получаемых по сделкам слияния и поглощения с целью выявления существующих путей для заключения договоров на НИОКР. Эти шаги необходимы для оценки возможного технологического взаимодействия для субъектов малого и среднего предпринимательства. Третий шаг такого каркаса предназначен для раскрытия перспективы потенциальных направлений развития в данной области. Тем самым мы решаем два нерешенных вопроса: «вписывается» ли потенциальная технологическая траектория в нормативные парадигмы субъектов малого и

среднего предпринимательства; как может выглядеть возможный технологический результат. Раскрытие перспективы генезиса технологий подразумевает необходимость определения альтернативных решений и рассмотрения взаимосвязей между ними. Поэтому чтобы избежать несовместимости при построении инновационных путей, на первом этапе составления «карты» необходим перекрестный анализ информации. Мы говорим только об открытых технологиях (субтехнологии, ноу-хау) для составления «дорожных карт». Однако чтобы получить целостное представление, рекомендуется рассмотреть все выявленные технологии. На четвертом этапе необходимо определить степень развития каждой субтехнологии, выявить возможные корреляции и взаимозависимости, проверить, соответствуют ли инновационные пути видения покупателя и наметить траектории технологического развития. Последний шаг подразумевает представление результатов. Предлагаемая структура (каркас) не является обязательной. Этапы могут варьироваться в зависимости от специфики, степени развития и предполагаемого жизненного цикла целевой технологии, размера вовлеченных субъектов малого и среднего предпринимательства и отраслей, из которых они происходят, а также бизнес-моделей [7, с. 51–54].

На основании изложенного можно сделать следующие выводы. Во-первых, субъекты предпринимательства, работающие в сфере высоких технологий, предпочитают искать новые технологии, а не разрабатывать их собственными силами, особенно когда речь идет об экспансии на новые рынки и отрасли; во-вторых, это помогает объединить приобретение новых технологий по отраслям и, таким образом, выявить существующие и возникающие пути по заключению сделок слияния и поглощения; в-третьих, каждая запись о приобретении новой технологии является нематериальным активом юридического лица и может расцениваться, как вклад в портфель интеллектуальной собственности покупателя. При этом, включение дочерних организаций субъектов предпринимательства может создать комплексную стратегию поиска для портфеля интеллектуальной собственности. Важно учитывать альтернативные способы получения технологий, например, через открытые инновации, сети, сотрудничество или путем аутсорсинга НИОКР.

Литература

1. Бегаева, А. А. Корпоративные слияния и поглощения: проблемы и перспективы правового регулирования / А. А. Бегаева. – М.: Инфотропик Медиа, 2010. – 249 с.
2. Белов, В. А. Корпоративное право. Актуальные проблемы теории и практики / В. А. Белов. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 552 с.
3. Глазунов, А. Ю. Антимонопольный контроль за горизонтальными слияниями и поглощениями через призму экономического анализа права / А. Ю. Глазунов // Закон. – 2017. – № 12. – С. 69–83.
4. Ершова, И. В. Специальный правовой режим деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства: доктринальные и законодательные подходы / И. В. Ершова // Журнал предпринимательского и корпоративного права. – 2016. – № 2. – С. 22–26.
5. Кокорин, А. С. Правовая сущность слияний и поглощений компаний / А. С. Кокорин // Юрист. – 2014. – № 6. – С. 14–19.
6. Михайлов, А. В. Регуляторы в сфере действия предпринимательского права / А. В. Михайлов // Ученые записки Казанского ун-та. Серия «Гуманитарные науки» – 2015. – Т. 157. – № 6. – С. 133–141.
7. Петров, Д. А. Контроль в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства: мониторинг правоприменения / Д. А. Петров // Журнал предпринимательского и корпоративного права. – 2016. – № 3. – С. 51–54.
8. Сушкова, О. В. Особенности применения механизма антимонопольного комплаенса в сфере рекламы фармацевтических препаратов и медицинских изделий / О. В. Сушкова // Антимонопольный комплаенс как эффективный инструмент профилактики нарушений. – М., 2019. – С. 193–217.
9. Сушкова, О. В. Новые технологии как вызов для обоснованности защиты прав на результаты интеллектуальной деятельности / О. В. Сушкова // Гражданское право. – 2018. – № 5. – С. 19–21.
10. Ansoff, I., Steward, J. Strategies for a technology-based business // Harv. Bus. Rev., 1967, no. 45(6), pp. 71–83.
11. Armstrong J. Long-range forecasting: from crystal ball to computer. Wiley, New York, 1978.
12. Bannert V. Technology sourcing via acquisitions – an integrated technology due diligence process. In: Tschirky H, Jung H-H, Savioz, P. (eds) Technology and innovation on the move. Verlag Industrielle Organisation, Zürich, 2003, pp. 175–188.
13. Cartwright S., Schoenberg R. Thirty years of mergers and acquisitions research: recent advances and future opportunities // British Journal of Management, 2006, no. 17, pp. 1–5.
14. Cartwright S., Schoenberg R. Thirty years of mergers and acquisitions research: recent advances and future opportunities // British Journal of Management, 2006, no. 17, pp. 1–5.
15. Coates V., Farooque M., Klavans R., Lapid K., Linstone H., Pistorius, C. et al. On the future of technological forecasting // Technological Forecasting and Social Change, 2011, no. 67, pp. 1–17.
16. Coates J., Mahaffie J., Hines A. Technological forecasting, 1970–1993 // Technological Forecasting and Social Change, 1994, no. 47, pp. 23–33.
17. Farhadi M., Tovstiga G. Intellectual property management in M&A transactions // Journal of Strategy and Management, 2010, no. 3, pp. 32–49.
18. Garud R., Nayyar P. Transformative capacity: continual structuring by intertemporal technology transfer // Strategic Management Journal, 2013, no. 15, pp. 335–368.
19. Groenveld P. Roadmapping integrates business and technology // Res Technol Manag, 1997, no. 40 (5), pp. 48–55.
20. Hitt M., King D., Krishnan H., Makri M., Schijven M., Shimizu K. et al. Mergers and acquisitions: overcoming pitfalls, building synergy, and creating value // Business Horizons, 2009, no. 52, pp. 523–529.
21. Hitt M., Hoskisson R., Ireland D., Harrison J. Effects of acquisitions on R&D inputs and outputs// Academy of Management Journal, 1991, no. 34, pp. 693–707.
22. Huang L., Guo Y., Peng Z., Porter A. Characterizing a technology development at the stage of early emerging applications: nanometrical-enhanced biosensors // Technology Analysis and Strategic Management, 2011, no. 23, pp. 527–544.
23. Kappel T. Perspectives on roadmaps: how organizations talk about the future // The Journal of Product Innovation Management, 2001, no. 18 (1), pp. 39–50.

24. Little J. Buying knowledge: an examination of mergers and acquisitions as tools for competency growth in technology firms. Dissertation, George Washington University, 2001.
25. Little J. Buying knowledge: an examination of mergers and acquisitions as tools for competency growth in technology firms. Dissertation, George Washington University, 2001.
26. Makridakis S., Wheelwright S., Hyndman R. Forecasting methods and applications, 3rd edn. Wiley, New York, 1998.
27. Nonaka I., Kodama M., Hirose A., Kohlbacher F. Dynamic fractal organizations for promoting knowledge-based transformation – a new paradigm for organizational theory // *European Management Journal*, 2014, no. 32 (1), pp. 137–146.
28. Pricewaterhousecoopers (2013) US technology M&A insights. IOP Pricewaterhousecoopers. Accessed 30 Mar. 2016. Available at: www.pwc.com/en_US/us/transaction-services/publications/assets/pwc-us-technologymergers-acquisitions.pdf.
29. Peršič A., Markič M. The impact of social responsibility, vision and strategy on successful corporate operations // *Managing Global Transitions*, 2013, vol. 11, issue 1 (Spring), pp. 27–40.
30. Robinson D., Propp T. Multi-path mapping for alignment strategies in emerging science and technologies // *Technological Forecasting and Social Change*, 2008, no. 75, pp. 517–538.
31. Schreyögg, G. Strategisches Management: Entwicklungstendenzen und Zukunftsperspektiven // *Unternehmung*, 1999, no. 53, pp. 387–407.
32. Vrande, V., Vanhaverbeke, W., Duysters, G. Technology insourcing and the creation of pioneering technologies // *Journal of Product Innovation Management*, 2011, no. 28, pp. 974–987.
33. Watts R., Porter A. Innovation forecasting // *Technological Forecasting and Social Change*, 1997, no. 56, pp. 25–47.

Сушкова Ольга Викторовна – кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры информационного права и цифровых технологий, доцент кафедры предпринимательского и корпоративного права Московского государственного юридического университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА), старший научный сотрудник сектора 131 Федерального института промышленной собственности (РОСПАТЕНТ), г. Москва. E-mail: ovsushkova@mail.ru.

Ткач Ольга Анатольевна – индивидуальный предприниматель, г. Севастополь. E-mail: shkimba@rambler.ru.

Статья поступила в редакцию 27 июня 2020 г.

DOI: 10.14529/law200314

FORECASTING POTENTIAL INNOVATIVE ACTIVITIES IN HIGH-TECH INDUSTRIES WHEN CONCLUDING TRANSACTIONS ON MERGER AND ABSORPTION: QUESTIONS OF THEORY AND PRACTICE

O. V. Sushkova^{1,2}

¹ *Kutafin Moscow State Law University (MSAL), Moscow, Russian Federation,*

² *Federal Institute of Industrial Property (ROSPATENT), Moscow, Russian Federation,*

O. A. Tkach

Individual Entrepreneur, Sevastopol, Russian Federation

The purpose of the study is to study the possibilities of using innovative activities in high-tech industries when concluding mergers and acquisitions. Technologies emerging from successful high-tech mergers and acquisitions have significant innovative potential. Nonetheless, the prediction of possible outcomes in the corporate relationships under consideration is associated with uncertainty caused by misleading or insufficient research focused on the future. Our proposed framework will facilitate the availability of information and data that can be used to predict the potential innovation performance of a corporation that develops high-tech innovations.

The proposed scheme of this analysis is intended for evaluating mergers and acquisitions, the formation of portfolios of rights to the results of intellectual activity in corporations with such types of activities (for the development of innovations), as well as the corresponding technological potential and the construction of paths for potential innovation activity using elements some kind of "road map" or business plan. The structure we propose is based on the analysis of transactions made not only by small and medium-sized businesses, but also by large business entities. The authors made their conclusions reflecting on the merits and limitations of this system.

Keywords: *forecasting technology, corporate relations, mergers and acquisitions, innovative activities, results of intellectual activity, small and medium-sized enterprises.*

References

1. Begaeva A. A. *Korporativnye sliyaniya i pogloshcheniya: problemy i perspektivy pravogo regulirovaniya* [Corporate mergers and acquisitions: problems and prospects of legal regulation]. Moscow, 2010, 249 p.
2. Belov V. A. *Korporativnoe pravo. Aktual'nye problemy teorii i praktiki* [Corporate law. Actual problems of theory and practice]. Moscow, 2014, 552 p.
3. Glazunov A. Yu. [Antitrust control of horizontal mergers and acquisitions through the prism of economic analysis of law]. *Zakon [Law]*, 2017, no. 12, pp. 69–83. (in Russ.)
4. Ershova I. V. [Special legal regime for the activities of small and medium-sized enterprises: doctrinal and legislative approaches]. *Zhurnal predprinimatel'skogo i korporativnogo prava [Journal of Entrepreneurial and Corporate Law]*, 2016, no. 2, pp. 22–26. (in Russ.)
5. Kokorin A. S. [The legal essence of mergers and acquisitions of companies]. *Yurist [Lawyer]*, 2014, no. 6, pp. 14–19. (in Russ.)
6. Mikhaylov A. V. [Regulators in the field of entrepreneurial law]. *Uchenye zapiski Kazansk. un-ta. Seriya. Gumanit. nauki [Proceedings of Kazan University. Humanities Series]*, 2015, Vol. 157, no. 6, pp. 133–141. (in Russ.)
7. Petrov D. A. [Control in relation to small and medium-sized enterprises: monitoring of law enforcement]. *Zhurnal predprinimatel'skogo i korporativnogo prava [Journal of entrepreneurial and corporate law]*, 2016, no. 3, pp. 51–54. (in Russ.)
8. Sushkova O. V. Osobennosti primeneniya mekhanizma antimonopol'nogo komplensa v sfere reklamy farmacevticheskikh preparatov i medicinskih izdelij [Features of the application of the mechanism of antitrust compliance in the field of advertising of pharmaceuticals and medical devices]: V kn. Antimonopol'nyj komplens kak effektivnyj instrument profilaktiki narushenij [In the book. Antitrust compliance as an effective tool for the prevention of violations]. Moscow, 2019, pp. 193–217. (in Russ.)
9. Sushkova O. V. [New technologies as a challenge for the validity of protecting the rights to the results of intellectual activity]. *Grazhdanskoe pravo [Civil Law]*, 2018, no. 5, pp. 19–21. (in Russ.)

Olga Viktorovna Sushkova – Candidate of Law Sciences (PhD), Associate Professor, Associate Professor, Department of Information Law and Digital Technology, Associate Professor, Department of Entrepreneurial and Corporate Law Kutafin Moscow State Law University (MSAL) Senior Researcher, Sector 131 Federal Institute of Industrial Property (ROSPATENT), Moscow, Russian Federation. E-mail: ovsushkova@mail.ru.

Tkach Olga Anatolyevna – Individual Entrepreneur, Sevastopol, Russian Federation. E-mail: shkimba@rambler.ru.

Received 27 June 2020.

ОБРАЗЕЦ ЦИТИРОВАНИЯ

Сушкова, О. В. Прогнозирование потенциальной инновационной деятельности в высокотехнологичных отраслях при заключении сделок по слиянию и поглощению: вопросы теории и практики / О. В. Сушкова, О. А. Ткач // Вестник ЮУрГУ. Серия «Право». – 2020. – Т. 20, № 3. – С. 95–102. DOI: 10.14529/law200314.

FOR CITATION

Sushkova O. V., Tkach O. A. forecasting potential innovative activities in high-tech industries when concluding transactions on merger and absorption: questions of theory and practice. *Bulletin of the South Ural State University. Ser. Law*, 2020, vol. 20, no. 3, pp. 95–102. (in Russ.) DOI: 10.14529/law200314.