

РАЗДЕЛ 1

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

УДК 33.330

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В РАМКАХ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ADOBE INC.

В. М. Бугор¹⁾, О. Е. Трясунова²⁾

¹⁾ студент, Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь, eco.bugor@bsu.by

²⁾ старший преподаватель, Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь,
olgatrasunova@gmail.com

В данной работе исследуется стратегия развития и успех международной компании Adobe Inc. Особое внимание уделяется сделкам по слиянию и поглощению как инструменту расширения рыночных позиций и созданию интегрированных решений. В работе анализируется степень успешности интеграции приобретенных компаний и уникальность стратегии Adobe Inc. в формировании глобальной репутации в индустрии информационных технологий.

Ключевые слова: слияние; поглощение; конкурентная политика; конкурентное преимущество; конкурентная стратегия; Adobe Inc; информационные технологии.

FEATURES OF USING MERGERS AND ACQUISITIONS PROCESSES WITHIN THE FRAMEWORK OF ADOBE INC COMPETITION POLICY

V. M. Bugor¹⁾, O. E. Tryasunova²⁾

¹⁾ student, Belarusian State University, Minsk, Belarus, eco.bugor@bsu.by

²⁾ senior lecturer, Belarusian State University, Minsk, Belarus, olgatrasunova@gmail.com

The paper explores the development strategy and success of the international company Adobe Inc. Special attention is paid to M&A transactions as a tool to expand market positions and create integrated solutions. The article analyses the degree of success of integration of acquired companies and the uniqueness of the strategy of Adobe Inc. in formation of the global reputation in the IT industry.

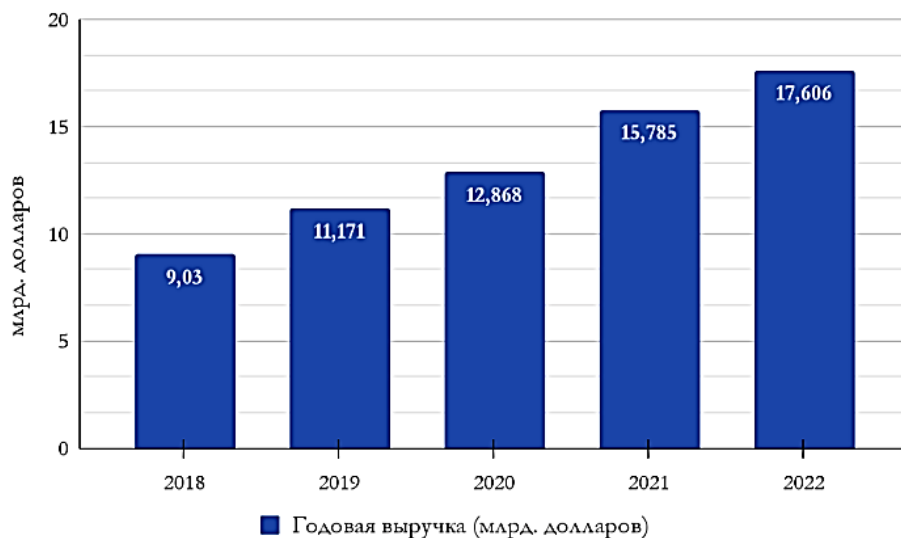
Keywords: merger; acquisition; competition policy; competitive advantage; competitive strategy; Adobe Inc; information technology.

Adobe Inc. – международная компания-разработчик программного обеспечения, стремящаяся предоставлять все инструменты, необходимые для создания, проектирования и предоставления наилучшего цифрового опыта своим клиентам.

На сегодняшний день Adobe Inc. является одним из гигантов индустрии программного обеспечения. По состоянию на 21 сентября 2022 г. рыночная капитализация Adobe Inc. составляла примерно 135,909 млрд долларов [1].

Adobe Inc. конкурирует на диверсифицированном рынке программного обеспечения. На данный момент деятельность компании поделена на три сегмента, а именно создание цифрового медиаконтента (Digital Media), цифровой опыт (Digital Experience) для маркетинговых решений и издательский сегмент (Publishing segment – менее 5 % дохода).

В течение продолжительного периода Adobe Inc. демонстрирует устойчивый рост по всем своим финансовым показателям, включая выручку (рисунок) [2]. Главной причиной такого устойчивого роста является тот факт, что Adobe Inc. не останавливается на достигнутом и активно развивает свои продукты, устанавливает новые партнерства и внедряет дополнительные функции и инструменты. Это позволяет расширять продуктовую линейку и привлекать новых клиентов.



Динамика выручки Adobe Inc. с 2018 г. по 2022 г. (млрд долларов)

Всего за 5 лет выручка компании возросла на 58 %, что свидетельствует об эффективности процессов и успешно выбранной стратегии. Тенденция к увеличению объема выручки и в будущем будет продолжаться, так как Adobe Inc. выступает в качестве бенефициара процесса информатизации общества. Это связано с тем, что компания предоставляет широкий спектр программного обеспечения, необходимого для работы с изображениями, видео, графикой, файлами и другими сферами, где информационные технологии играют ключевую роль.

Конкурентная стратегия Adobe Inc. сосредоточена на инновациях, качестве продукции и поддержке своего сообщества, что обеспечивает компании ведущее положение сразу на нескольких рынках, таких как рынок программного обеспечения для обработки фото- и видеоматериала, рынок программного обеспечения для графического дизайна и др. Одним из ключевых способов достижения конкурентных преимуществ для компании являются сделки по слиянию и поглощению. В общей сложности Adobe Inc. приобрела 59 компании, 10 из которых – за последние 6 лет. Компания заключает сделки не только с американскими организациями, но также и с зарубежными. Наиболее целевыми секторами компании являются программное обеспечение и интернет-программное обеспечение и услуги [2].

Крупнейшей по стоимости сделкой по слиянию и поглощению в истории Adobe Inc. стало приобретение Figma, веб-приложения для проектирования интерфейсов и совместной работы над дизайн-проектами, в 2022 г., за которую Adobe Inc. предложила 20 млрд долларов. До 2022 г. крупнейшей сделкой считалась сделка с компанией Marketo Inc., которую Adobe Inc. приобрела в 2018 г. за 4,75 млрд долларов. Данная компания является поставщиком маркетингового программного обеспечения. К последним приобретениям Adobe Inc. относятся платформа для управления

работой Workfront Inc., сделка с которой составила 1,5 млрд долларов, и компания Frame.io Inc., за которую Adobe Inc. заплатила около 1,28 млрд долларов [1].

На протяжении всего своего существования Adobe Inc. стратегически выбирала сделки по слиянию и поглощению для расширения своего присутствия на новых рынках, часто отдавая предпочтение приобретению уже существующего продукта, а не созданию нового. Adobe Inc. успешно осуществляет интеграцию приобретенных компаний. Уникальность стратегии приобретения Adobe Inc. заключается в ее готовности предпринимать крупные и смелые шаги, одновременно вкладывая время и ресурсы на протяжении длительного периода, чтобы обеспечить окупаемость таких инвестиций. Например, приобретение Adobe Inc. фирмы Omniture Corp., специализирующейся на веб-аналитике и управлении веб-контентом, за 1,8 млрд долларов в 2009 г. было, на первый взгляд, шагом, не соответствующим стратегии компании. Компания, занимающаяся разработкой программного обеспечения для создания цифрового медиа-производства, сделала крупную ставку на приобретение ведущего игрока в области корпоративной аналитики. Adobe Inc. понимала, что будущее маркетинга – это объединение создания контента с маркетинговой аналитикой. Дисциплины, которые исторически были прерогативой различных корпоративных отделов, объединятся, а развитие веб-аналитики позволит создать более тесный цикл обратной связи в рамках создания контента и дизайна. В настоящее время, более десяти лет спустя, эта сделка рассматривается как блестящий стратегический ход, позволивший Adobe Inc. выйти на новый рынок и создать пакет инструментов Experience Cloud, который в 2022 г. принес компании около 4,42 млрд долларов или 25 % всей выручки.

Слияния и поглощения стали значимым катализатором для развития и укрепления позиций Adobe Inc. в отрасли информационных технологий. Данные стратегические шаги помогли компании не только расширить свой портфель продуктов, но и укрепить ее технологическую экосистему.

Приобретение и интеграция инновационных технологий из других компаний предоставили Adobe Inc. уникальные возможности для разработки комплексных решений в области дизайна, мультимедиа и маркетинга. Этот подход стал ключевым фактором в формировании уникальной конкурентной позиции, позволяя компании предоставлять интегрированные продукты и услуги, которые эффективно соответствуют потребностям современного рынка информационных технологий. Кроме того, такие стратегические действия позволили Adobe Inc. укрепить свою глобальную репутацию, став одним из ведущих игроков в индустрии. Проактивный подход к слияниям и поглощениям дал компании возможность оставаться на передовых позициях в инновационном развитии, предлагая клиентам современные и конкурентоспособные решения.

История приобретений компании Adobe Inc. свидетельствует о ее стратегических маневрах в условиях конкуренции. Изучение этих случаев не только раскрывает адаптивные стратегии Adobe Inc., но и проливает свет на то, как слияния и поглощения динамично формируют отраслевую конкуренцию. Анализ охватил такие важные аспекты, как позиционирование на рынке, стратегия дифференциации и реакция на развивающиеся рыночные тенденции, обеспечивая всестороннее понимание конкурентной динамики компании.

Библиографические ссылки

1. Adobe's Investor Relations [Electronic resource] // Adobe : сайт. URL: <https://www.adobe.com/investor-relations.html> (date of access: 03.02.2024).
2. Annual global revenue of Adobe Inc. from fiscal year 2018 to 2022, by segment [Electronic resource] // Statista : сайт. URL: <https://www.statista.com/statistics/478166/adobe-segment-revenue/> (date of access: 05.02.2024).