

## ВИДИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ : ВІДОМІ ПОНЯТТЯ ТА НОВІТНІ КОНСТРУКЦІЇ

*І. В. Перезовова*

*ІФНТУНГ, вул. Карпатська, 15, м. Івано-Франківськ, Україна, 76019, e-mail: perevozova@ukr.net*

Тематика, пов'язана з ефективним розвитком соціально-економічних систем, актуалізує потребу дослідження процесів злиття, приєднання, поділу та інші подібні зміни суб'єктів господарювання, що являють собою часте явище в сучасному економічному житті України. Причиною їх виникнення найчастіше є різкі зміни в корпоративному секторі управління, які, у свою чергу, з'являються в періоди бурхливого розвитку та технологічних проривів або під час спаду чи кризи. Відповідно, у міру відновлення української економіки від фінансової кризи в сучасних реаліях буде зростати кількість злиттів і поглинань підприємств. В зв'язку з цим значний інтерес викликає поширена у світовій практиці техніка злиття і поглинання підприємств, здійснення яких фінансуються за рахунок позикових коштів – «debt push-down». Суть цієї конструкції в загальному вигляді зводиться до наступного: підприємство-набувач бере позику на покупку акцій підприємства, що являє собою інтерес для підприємства-покупця (підприємство-ціль). Як правило, підприємство-покупець саме виступає засновником підприємства-набувача (Special Purpose Vehicle - SPV) в тій юрисдикції, в якій набувається діючий бізнес підприємства-цілі. Створена SPV отримує від банку кредит на придбання бізнесу. При недостатності отриманих коштів підприємство - покупець вносить в SPV залишок коштів, необхідний для придбання підприємства-цілі. SPV купує бізнес підприємства-цілі, після чого підприємство-набувач отримує бізнес придбаного підприємства-цілі та зобов'язання підприємства-набувача за позиками, за допомогою яких фінансувалося придбання. Отже, у результаті утворюється єдина юридична особа і кредит на придбання купленого бізнесу починає погашатися з грошових потоків придбаного бізнесу. Надалі відсотки по позиках віднімаються з оподаткованого прибутку, отриманого в результаті діяльності компанії.

Залежно від законодавства конкретної країни, іноді в якості альтернативи реорганізації (приєднання) двох підприємств використовується податкова консолідація двох юридичних осіб. Іншими словами, SPV і придбане юридична особа утворюють консолідовану групу платників податків, що дозволяє досягти результатів, порівнянних з реорганізацією (приєднанням).

Конструкція «debt push-down» дає підприємству-покупцю декілька важливих переваг, зокрема:

- знижується потреба у власному капіталі на стадії первісного інвестування, тим самим підвищуючи віддачу на вкладений капітал (ROI);

- може запропонувати кредиторам більше гарантій повернення боргу, оскільки боржником фактично стає підприємство, що володіє реальними активами, які можуть бути закладені в забезпечення повернення боргу;

- знижується вартість залученого позикового капіталу (банківського кредиту) за рахунок зменшення оподаткованої бази у придбаного підприємства-цілі на сплачувані відсотки (цей аспект насить

назву tax shield - «податковий щит»);

- виникають додаткові стимули для якісної роботи менеджменту придбаного підприємства-цілі, так як у менеджменту з'являється необхідність «гарантувати», що воно заробить певний розмір прибутку для обслуговування відсотків.

В українському законодавстві відсутні норми регулювання даної конструкції. Однак, і норми прямої заборони на реалізацію механізму фактичного переносу боргу підприємство-ціль відсутні.

Отже, інтеграційні процеси у світову економіку, різкі зміни в корпоративному секторі управління, період економічного спаду та кризи вимагають глибших наукових досліджень щодо їх реальної реалізації. Техніка «debt push-down» є новою щодо застосування в Україні і потребує нормативно-методичного забезпечення, оскільки в іноземних юрисдикціях вона також вважається способом податкової оптимізації.

**УДК 330.526.33:004.738.5:339**

## **ЧИ СТАНЕ ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ РЕАЛЬНІСТЮ ДЛЯ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ**

***Н. М. Поддубна***

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна*

У сучасному світі ринкових відносин важко уявити якусь бізнес-структуру, яка ігнорувала б використання всесвітньої мережі Internet у своїй діяльності – як найшвидшого і найпродуктивнішого каналу передачі інформації, а також ефективного способу організації бізнес-процесів. Тому, можна говорити про те, що зараз активно, а головне системно формується, так звана інформаційна або мережева економіка. Україну, дана світова тенденція не оминула, проте її розвиток та поширення, у порівнянні із розвинутими країнами, заставляє бажати кращого. Одним із способів реалізації даного напрямку на вітчизняному ринку є електронна торгівля, розглядом питання якої займалися такі дослідники: Апопій В. В., Балабанов І. Т., Голошубова Н. О., Крутова А. С. та ін. Проте, зважаючи на відносно нове явище для економіки країни, недостатність розгляду нормативно-правової бази та недовіру як з боку підприємств, так і з боку користувачів даних послуг, зазначене питання потребує подальшого дослідження та роз'яснення, що і обумовило актуальність вибраної теми.

Економіка країни активно намагається інтегруватися у світовий економічний простір, не винятком є і система споживчої кооперації. Доречним було б запропонувати роздрібним торговельним підприємствам споживчої кооперації розширювати масштаби охоплення ринків збуту, шляхом осучаснення своєї діяльності, впроваджуючи електронну комерцію (торгівлю). Зрозуміло, що даний напрям є новим не лише для досліджуваних суб'єктів господарювання, а й для інших підприємницьких структур, чим, власне, і пояснюється порівняно низькі темпи його впровадження. Як повідомляє РБК-Україна, за результатами оприлюдненого рейтингу UNCTAD на Генеральній асамблеї ООН, Україна займає 58 місце (із 130 країн) у світі серед розповсюдження електронної торгівлі. Критеріями при проведенні даних досліджень були взяті: ступінь