

Секція 4. Світові тенденції та досвід в юридичному супроводі ІТ-бізнесу

Банах С.В.,

к.ю.н., доц. кафедри кримінального
права та процесу ЮФ ТНЕУ

Іванюк В.Д.

аспірант кафедри конституційного,
адміністративного та фінансового права
ЮФ ТНЕУ

УГОДИ М&А ІТ-КОМПАНІЙ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

З початку ХХІ ст. світовий ринок інформаційних технологій зазнав суттєвих змін. Глобалізація світового економічного простору, лібералізація доступу на національні ринки та посилення конкуренції спонукають ІТ-компанії активно шукати способи отримання додаткових конкурентних переваг на ринку. Власники та керівники компаній активно застосовують механізми М&А як способи досягнення поставлених цілей. Саме злиття та поглинання є однією з найпоширеніших форм прямого інвестування, що завжди присутня в арсеналі менеджерів і власників розвиваючого бізнесу та входить до стратегічних планів компаній. При цьому вибір стратегії, а також форм і методів здійснення угод М&А залежить як від структури ринку, так і від інвестиційних цілей та намірів самих учасників таких угод. Тому для того, щоб забезпечити економічний потенціал тієї чи іншої інвестиції ІТ-компанії, актуальним є дослідження сутності укладення угод М&А.

Угоди злиття і поглинання (Merger & Acquisitions) у світі розглядаються як один із джерел отримання нових активів (у т.ч. і нематеріальних), а також сукупність процесів об'єднання бізнесу (капіталу), в результаті яких на ринку з'являються укрупнені компанії замість декількох меншого розміру. У процесі даних угод відбувається передача корпоративного контролю, включаючи купівлю та обмін активів. Злиття - це інтеграція двох або більше господарюючих суб'єктів в одну одиницю. Поглинання передбачає встановлення контролю над суб'єктом господарювання шляхом придбання більше 30% його статутного капіталу при збереженні юридичної самостійності.

За своєю суттю до угод М&А відносять: безпосередньо самі злиття (об'єднання підприємств в одне), поглинання, придбання підприємств, LBO та MBO (викуп акцій позиковими засобами), «takeover» (вороже поглинання або рейдерське захоплення), рекапіталізація, зміна структури власності, «зворотне злиття» (створення публічної компанії без IPO), «spin-off» (виділення і продаж бізнес-одиниці) та інші операції, на основі яких здійснюється передача корпоративного контролю від одних акціонерів до інших. Крім того, угоди М&А проходять за трьома основними напрямками: горизонтальне злиття (злиття компаній однієї галузі), вертикальне злиття (об'єднання компаній однієї галузі,

що спеціалізуються в різних напрямках бізнесу), утворення конгломерату (злиття компаній з різних галузей) [2, с. 183].

Варто зазначити, що структура угод М&А в Україні видається комбінацією п'яти методів:

1. Придбання контрольного пакета акцій.
2. Придбання основних активів або майнового комплексу загалом.
3. Злиття через реорганізацію.

4. Угоди поглинання неефективних партнерів великих компаній в Україні часто набувають форми їх приєднання до існуючого холдингу або формування на основі поглинаючого підприємства нового холдингу.

5. Особливе місце в процесі зміни власника компанії займає купівля-продаж готового бізнесу. Дані угоди можна вважати угодами дружнього поглинання, в яких ініціатива придбання виходить від продавця [1, с. 108].

Проаналізувавши найкрупніші угоди М&А в ІТ-сфері у період із 2001 по 2012 рр., відзначимо, що поширеними мотивами укладення даних угод є: доступ до розвиненої клієнтської бази та руху грошових коштів (у тому числі доступ до нових каналів або географічних ринків); доступ до нових технологій та організаційних можливостей, які можуть бути позичені для розширення стратегічних можливостей; консолідація бізнес-одиниць або галузей для збільшення доходу; можливість використання ефекту масштабу і синергії, скорочення витрат об'єднаної компанії по відношенню до загальної виручки.

Мотиви угод тісно пов'язані із обраною стратегією розвитку компанії. У даному напрямку можна виділити два основних види стратегій:

1) стратегія зростання, яка передбачає здійснення диверсифікації діяльності, завоювання нових сегментів ринку;

2) стратегія укріплення позицій на ринку, яка передбачає закріплення компанії за певним видом діяльності, розширення впливу лише на певному сегменті (наприклад, за рахунок підвищення конкурентоспроможності продукту або розширення продуктової лінійки у своєму напрямку), завоювання географічно нових ринків збуту [3, с. 345].

Так, для диверсифікації бізнесу, тобто згідно стратегії зростання, відбулась угода між компанією-виробником апаратного обладнання Dell і компанією, що займається ІТ-послугами у сфері управління ПЗ і вебсайтами, Petrot. Подібні угоди вкладались між IBM/ Price Waterhouse Coopers та HP/ EDS [5]. Для розширення діяльності компанія Cisco у 2007-2011 рр. уклала ряд угод. Загалом за всю історію свого існування нею було завершено близько 130 М&А.

Відповідно до стратегії укріплення позицій, на ІТ-ринку у 2009 р. відбулось злиття компанії EMC, однієї з найкращих у сфері систем зберігання даних, та компанією Data Domain, що володіє технологією дедуплікації даних. У результаті угоди EMC має можливість економити місце для зберігання даних у корпоративних базах майже у два рази, що надзвичайно актуально у зв'язку з великою швидкістю накопичення інформації на даному етапі розвитку [3, с. 346].

Уваги заслуговує і зарубіжний досвід укладення угод М&А, які відрізняються внутрішніми та зовнішніми ознаками і мають свої специфічні особливості в залежності від соціальної, економічної, правової та культурної особливості країни, в якій здійснюється така угода.

Так, в США і Європі під час злиття і поглинання важливу роль відіграють антимонопольні органи. Останні ретельно розглядають угоди

M&A на предмет законності їх проведення та відповідності антимонопольній політиці країни. Засоби масової інформації відіграють найважливішу роль в інформаційному супроводі M&A, створюючи те чи інше ставлення суспільства до угоди.

У Великій Британії помітну роль відіграють громадські недержавні організації, що попередньо, до укладання угоди M&A, розглядають її на предмет відповідності законодавству і надають певні рекомендації щодо усунення виявлених недоліків передбачуваного злиття і поглинання. І навіть якщо звернення до подібної організації не є законодавчо обов'язковим, британські компанії при укладанні угод M&A все ж прагнуть отримати позитивний висновок таких організацій з огляду на гудвіл та прагнення мінімізувати ризики [5, с. 73].

Ще однією особливістю угод M&A за кордоном є присутність в таких угодах медіаторів-фахівців, експертів по вирішенню конфліктних ситуацій, що виникли під час проведення процесу злиття або поглинання. Тобто це не фінансові брокери або юридичні консультанти по супроводу угод M&A, а саме експерти, що працюють за конфліктними ситуаціями, які вже виникали і ситуаціями, які назрівають в угодах M&A на будь-яких етапах їх проведення. Виходячи з практики, можна стверджувати, що топ-менеджери або учасники компаній часто не здатні тверезо оцінити ситуацію, що склалася, і прийняти необхідне компромісне рішення. Саме в таких випадках допомога медіаторів вкрай важлива для успішного завершення угоди M&A, і їх завдання – надання сприяння у врегулюванні конфліктів, що виникли і отримання погодженого вирішення сторін.

Не менш важливу роль в процесі злиття і поглинань в США і Європі має угода про ексклюзивність. Наприклад, при прийнятті сторонами угоди M&A учасники беруть на себе зобов'язання від початку до кінця процесу злиття не вести переговори з іншими особами. В даному випадку мова йде не тільки про правову сторону угоди, а й тісно пов'язана з діловою етикою і репутацією компаній [5, с. 73].

Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що за допомогою угод M&A компанії в IT-сфері розширюють власну діяльність, захоплюючи нові сектори ринку, що інтенсивно розвивається. На сучасному етапі новаторські технології стануть причиною зростання IT-ринку, що призведе до його реструктуризації, розвитку та інтеграції. Саме тому виявлення, дослідження та врахування зарубіжного досвіду для подальшого вирішення потребують проблеми обґрунтування укладення угод M&A, що у свою чергу сприятиме підвищенню ефективності підприємницької діяльності та соціально-економічному розвитку держави в цілому.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гамма Т. М. Особливості та перспективи розвитку ринку M&A в Україні / Т. М. Гамма // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. - 2016. - Вип. 1. - С. 106-112.
2. Горовий Д. А. Розвиток ринку M&A в Україні / Д. А. Горовий // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. - 2013. - Вип. 1. - С. 183-190.
3. Іваненко І. А. Злиття (поглинання) у секторі інформаційних технологій / І. А. Іваненко, А. В. Чернявська // Інноваційна економіка. - 2013. - № 8. - С. 344-347.

4. Самойленко В., Квят О. Здійснення угод М&А у сучасній Україні / В. Самойленко, О. Квят // Юридична газета. – 2013. – №25. – С. 26-27.
5. Яненко І. Г. Особливості злиттів і поглинань в Україні та Європі / І. Г. Яненко, В. В. Зельдіс // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія". Серія : Економіка. - 2016. - Т. 275, Вип. 263. - С. 70-76.

Гладь Ю. О.
к.ю.н., ПрАТ «Київстар»

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ВІДШКОДУВАННЯ ОПЕРАТОРАМ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ ШКОДИ ЗАВДАНОЇ РЕФАЙЛІНГОМ

Оператори мобільного зв'язку все більше стикаються з проблемою рефайлінгу та несанкціонованим втручанням в роботу мереж зв'язку. Рефайл або маршрутизація трафіку — це схема з отримання грошей за послуги мобільного зв'язку в обхід офіційних каналів. Це приклад міжнародного шахрайства з метою заробити на продажі міжнародного трафіку, знаходячи незаконні маршрути його пересування від ініціатора дзвінка до одержувача. При цьому залежно від того, де саме в ланцюжку відбувається шахрайство, може відбуватися підміна номера, з якого зроблено вихідний дзвінок.[1]

За таке правопорушення передбачена відповідальність згідно ст. 361 Кримінального кодексу України (надалі - КК України), де зазначається, що несанкціоноване втручання в роботу електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем, комп'ютерних мереж чи мереж електрозв'язку, що призвело до витоку, втрати, підробки, блокування інформації, спотворення процесу обробки інформації або до порушення встановленого порядку її маршрутизації, - карається штрафом від шестисот до тисячі неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або обмеженням волі на строк від двох до п'яти років, або позбавленням волі на строк до трьох років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до двох років або без такого. У свою чергу, ті самі дії, вчинені повторно або за попередньою змовою групою осіб, або якщо вони заподіяли значну шкоду¹, - караються позбавленням волі на строк від трьох до шести років з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років.[2]

Відповідно до п. п. 3.10, 3.11 Порядку маршрутизації трафіка в телекомунікаційній мережі загального користування України, затвердженого рішенням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації від 05.07.2012 № 324, маршрутизація міжнародного трафіка голосової телефонії повинна здійснюватися лише через МЦК².

Як МЦК може використовуватися обладнання, яке відповідає таким вимогам:

¹ Значною шкодою у статтях 361 - 363 1, якщо вона полягає у заподіянні матеріальних збитків, вважається така шкода, яка в сто і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян.

² міжнародний центр комутації