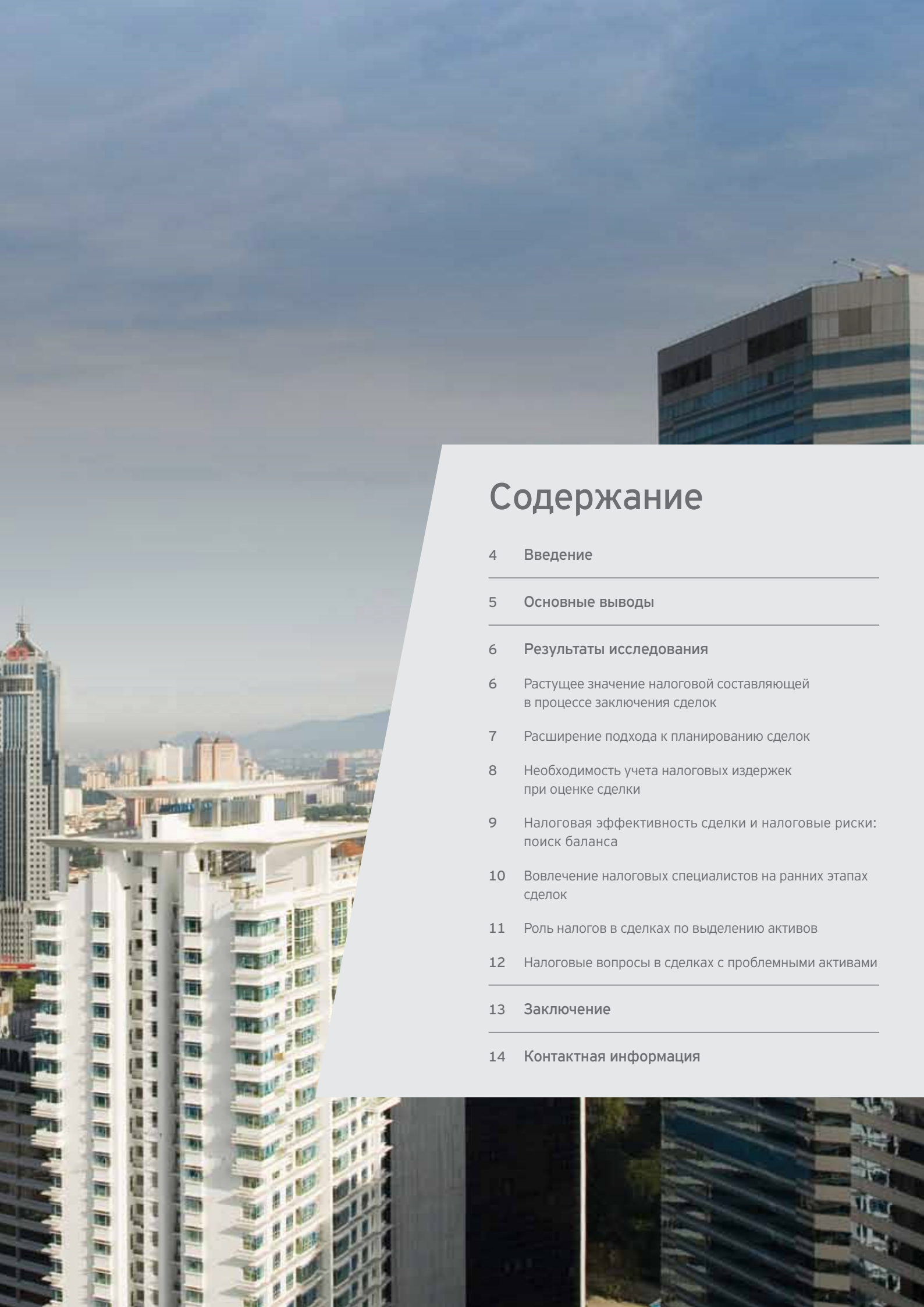




В начале 2010 года исследовательская фирма TNS по заказу «Эрнст энд Янг» провела опрос руководителей налоговых отделов 130 крупнейших компаний мира, представленных на 11 основных рынках, с целью изучения их мнения по поводу налоговых аспектов процесса заключения сделок. В отчете «Глобальные тенденции в области налогообложения: привлечение и инвестирование капитала» представлены полученные нами результаты и основные тенденции, выявленные в ходе данного исследования.



Содержание

4 Введение

5 Основные выводы

6 Результаты исследования

6 Растущее значение налоговой составляющей в процессе заключения сделок

7 Расширение подхода к планированию сделок

8 Необходимость учета налоговых издержек при оценке сделки

9 Налоговая эффективность сделки и налоговые риски: поиск баланса

10 Вовлечение налоговых специалистов на ранних этапах сделок

11 Роль налогов в сделках по выделению активов

12 Налоговые вопросы в сделках с проблемными активами

13 Заключение

14 Контактная информация

Введение

Мы рады представить вам отчет «Глобальные тенденции в области налогообложения: привлечение и инвестирование капитала», подготовленный по результатам опроса руководителей налоговых отделов крупнейших компаний мира. Данный отчет является первым в серии ежегодных публикаций, которые будут посвящены ключевым тенденциям в области налогообложения сделок слияний и поглощений (M&A).



Айдан Стоукс

Руководитель международной практики услуг «Эрнст энд Янг» по налогообложению сделок

На фоне сокращения количества сделок на рынке слияний и поглощений, происходившего в течение последних полутора лет, мы наблюдали, как менялась роль налоговой составляющей в процессе заключения данных сделок. Сегодня, когда рынок начал постепенно восстанавливаться, нам захотелось узнать, насколько масштабным было изменение роли налоговых вопросов в сделках слияний и поглощений и что это может означать для корпоративных сделок в будущем. Мы организовали независимый опрос налоговых руководителей с целью изучения их мнения в отношении налогообложения сделок слияний и поглощений.

Одни выводы исследования удивили нас, другие – подтвердили наши ожидания. В целом результаты ясно указывают на то, что международные корпорации уделяют все большее внимание вопросам налогообложения при заключении сделок. Выводы, представленные в нашем отчете, могут помочь компаниям воспользоваться возможностями, которые открываются на восстанавливаемом рынке корпоративных сделок.

Спад на рынке слияний и поглощений создал условия, в которых компании вынуждены прилагать все возможные усилия для достижения максимальных результатов. В частности, руководители компании осознают выгоду, связанную с более тщательным анализом налоговых последствий сделок. Разумеется, на фоне возрастающей сложности налогового законодательства, а также все более пристального внимания со стороны налоговых органов к сделкам, проведение такого анализа является непростым делом. Тем не менее для многих компаний, уже осуществляющих оценку своих сделок с учетом налоговых соображений, полученные преимущества оказываются гораздо значительнее потраченных усилий.

Покупатели сегодня стремятся получить максимальную выгоду при осуществлении сделок. В силу своей природы сделки слияний и поглощений могут затронуть любой аспект деятельности компании. Однако до настоящего момента их влияние на налоговую эффективность, а значит, и на экономические показатели в целом, не всегда принималось во внимание. Теперь положение дел меняется.

Для получения максимальных результатов при заключении сделки необходимо тесное взаимодействие группы, ответственной за корпоративное развитие, и налоговых специалистов компании.

Анализ налоговой составляющей, способной повысить эффективность сделки, на ранних этапах ее осуществления, а также вовлечение налоговых специалистов с самого начала в процесс планирования позволят компании добиться большей эффективности сделки с точки зрения налогообложения. Заблаговременное определение путей налоговой экономии и выявление потенциальных рисков даст возможность провести более точную оценку сделки, что, в свою очередь, может предопределить ее успех.

Сказанное выше в равной степени справедливо для сделок, направленных как на приобретение активов, так и на их продажу. Если налоговое планирование сделки по продаже активов отложено до момента ее непосредственного проведения или, что еще хуже, окончания, то в таких ситуациях налоговые соображения не всегда могут быть должным образом учтены. Продавцы должны инициировать проработку налоговых вопросов, связанных со сделкой, задолго до непосредственного осуществления самой сделки по продаже или выделению активов.

Это справедливо и в отношении приобретения проблемных активов. Например, четкое понимание налогового статуса проблемного актива, а также позиции конкурсного управляющего, ответственного за ликвидационную продажу, может дать покупателям преимущество при обсуждении таких аспектов, как распределение цены приобретения или приобретение проблемной задолженности.

Судя по всему, по мере восстановления доверия участников рынка к экономике и оживления активности в области слияний и поглощений все эти тенденции будут усиливаться. Наше исследование является ежегодным, и мы планируем отслеживать развитие указанных и смежных тенденций и представлять вам самые свежие результаты. Надеемся, это поможет вам лучше понять налоговые аспекты рынка корпоративных сделок слияний и поглощений.

Основные выводы

Выводы исследования «Глобальные тенденции в области налогообложения: привлечение и инвестирование капитала» указывают на все большее внимание к вопросам налогообложения, уделяемое международными корпорациями при заключении сделок M&A:

- ▶ Уменьшение налоговых затрат и получение выгоды за счет снижения налоговой нагрузки сегодня становятся основными элементами планирования сделок. Вопросы налогообложения более не рассматриваются как некий второстепенный элемент сделки, необходимость анализа которого возникает после принятия решения о ее заключении. Напротив, сегодня налоги становятся решающим фактором, который определяет успешность сделки.
- ▶ Спектр налоговых вопросов, учитываемых при принятии решения о сделке, существенно расширяется. Сегодня он уже не ограничивается лишь вопросами возможности налогового вычета расходов, связанных с привлечением финансирования сделки, а включает в себя много иных аспектов, которые ранее не принимались во внимание при структурировании сделок.
- ▶ Налоговая эффективность сделки сегодня более тщательно прорабатывается. Повышается значимость независимых налоговых экспертиз (tax due diligence), смещается их акцент – объектом внимания становится рост стоимости приобретаемого актива в будущем.
- ▶ Компании проявляют больше осторожности в отношении налоговых рисков при заключении сделок.
- ▶ Все более актуальной становится задача определения оптимального соотношения между управлением налоговыми рисками и максимально эффективной с точки зрения налогообложения структурой сделки.

- ▶ Выявление налоговой выгоды и потенциальных налоговых рисков на ранних этапах сделки приобретает все большее значение.
- ▶ Заблаговременное обсуждение основных налоговых вопросов становится все более важным фактором при заключении сделок по продаже или выделению активов.
- ▶ Проблемные активы предоставляют существенные возможности и, как правило, сопровождаются налоговыми активами, увеличивающими ценность сделки.

Основывая свои действия на данных выводах, руководители могут быть уверены в том, что их компании находятся в наиболее выгодных условиях для достижения лучших результатов в ходе сделок. Передовая практика включает в себя:

- ▶ Тесное взаимодействие налоговых отделов, специалистов по сделкам и соответствующих коммерческих служб начиная с самых ранних этапов сделки.
- ▶ Регламентацию участия налоговых специалистов в процессе подготовки корпоративных сделок.
- ▶ Анализ налоговой эффективности каждого аспекта деятельности компании, который потенциально может быть затронут сделкой (а не только тех, без неотложного рассмотрения которых сделка не может быть осуществлена).
- ▶ Тщательное проведение независимой налоговой экспертизы с целью повышения эффективности управления налоговыми рисками компании в ходе сделки и после ее завершения.



Результаты исследования

Растущее значение налоговой составляющей в процессе заключения сделки

По мере восстановления доверия участников рынка к экономике и оживления активности в области слияний и поглощений, особенно в части приобретений, налоговые вопросы приобретают все большее значение в процессе заключения таких сделок.

Число сделок растет, и одновременно с этим компаниям становится все сложнее найти устраивающий их вариант по подходящей цене. Это вынуждает их прилагать все усилия, чтобы получить от потенциальной сделки максимальную выгоду и больше узнать о связанных с ней рисках.

В погоне за максимальной эффективностью компаниям приходится обращать все более пристальное внимание на сопряженные со сделкой налоговые расходы и возможности налоговой экономии. Так, свыше половины (51%) налоговых руководителей, принявших участие в исследовании, утверждают, что сегодня их компании уделяют налоговым вопросам больше внимания, чем три года назад.

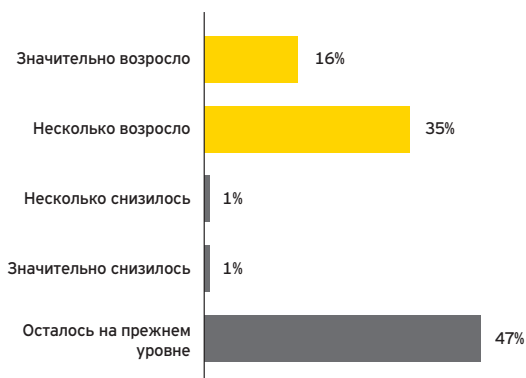
Налоговые директора, разумеется, четко представляют себе, как та или иная сделка повлияет на эффективную налоговую ставку группы. При этом подавляющее большинство респондентов также отмечают достаточно широкий перечень налоговых вопросов, которые, по их мнению, являются либо важными факторами, определяющими наряду с другими эффективность сделки, либо основными компонентами ее стоимости:

- ▶ Возможность налогового вычета финансовых расходов при структурировании сделки (81% налоговых директоров назвали это одним из важных элементов, определяющих эффективность сделки, или основным компонентом ее стоимости)
- ▶ Объединение бизнеса после сделки (78%)
- ▶ Эффективное с точки зрения налогообложения или структурированное финансирование (70%)
- ▶ Планирование косвенных налогов (63%).

Однако полный перечень налоговых вопросов, которые налоговые директора считают потенциальными источниками эффективности сделки, гораздо шире.

Конкурентная борьба в условиях неуверенного восстановления экономики вынуждает компании прилагать все усилия, чтобы получить от потенциальной сделки максимальную выгоду и больше узнать о связанных с ней рисках.

Значение налоговой составляющей в процессе заключения сделки



Вопросы, принимаемые во внимание при планировании сделок





Расширение подхода к планированию сделок

Спектр связанных с налоговым планированием вопросов, которые принимаются во внимание для улучшения экономических показателей сделок, постоянно расширяется и сегодня включает некоторые аспекты, которые ранее не рассматривались.

Неудивительно, что 81% респондентов называют возможность налогового вычета финансовых расходов при структурировании сделки одним из важных факторов, определяющих ее максимальную эффективность, или основным элементом ее стоимости (67% и 14% соответственно).

В прошлом многие руководители компании полагали, что возможность налогового вычета финансовых расходов является достаточной для уменьшения негативного влияния налоговой составляющей на экономические результаты сделки. Однако в условиях, когда средства для финансирования сделки не всегда легкодоступны и когда правительства по всему миру предпринимают действия для ограничения налогового вычета расходов на финансирование, такой подход больше не оправдывает себя.

Сегодня, принимая решение о сделке, руководители компании рассматривают намного более широкий круг вопросов. Так, 53% респондентов считают эффективное с точки зрения налогообложения планирование цепочки поставок важным (41%) или основным (12%) компонентом эффективной сделки.

Аналогичным образом, сегодня 49% налоговых директоров называют налоговое планирование в отношении нематериальных активов важным (35%) или даже основным (14%) элементом успешной сделки.

Аспекты, принимаемые во внимание при планировании сделок



По мнению опрошенных, при осуществлении сделок планирование налогообложения фонда оплаты труда и налоговое планирование пенсий имеют практически одинаковую степень важности (44% и 35% соответственно). Это свидетельствует о том, что аспекты, которым традиционно отводилась второстепенная роль, теперь принимаются во внимание при проведении анализа в целях возможного улучшения экономических результатов сделки.

Изменения, связанные с трансформацией организации (например, в результате крупных приобретений), являются прекрасной возможностью пересмотреть стратегию и структуру группы, а также принятую в ней процедуру планирования. Налоговое планирование должно стать неотъемлемой частью такого процесса. Необходимость максимально эффективного использования ограниченных финансовых ресурсов в течение последних полутора лет вынуждала компании добиваться все большего налогового синергетического эффекта от процессов реструктуризации. При проведении аналогичных исследований в дальнейшем будет крайне интересно понаблюдать за развитием данной тенденции в условиях восстановления рынка сделок слияний и поглощений.

Пример: роль налогового планирования в процессе интеграции бизнеса после слияния

Хорошим примером того, как можно повысить эффективность сделки за счет использования различных вариантов налоговой экономии, является международная корпорация, которая недавно приобрела одного из своих основных конкурентов. Налоговые специалисты играли ключевую роль в процессе операционной и организационно-правовой интеграции компании после слияния. По возможности они помогали рационализировать число необходимых юридических лиц, выявлять и использовать налоговые убытки, а также консолидировать многочисленные бизнес-единицы и цепочки поставок. Встраивание налоговых допущений в модель прогнозирования сделки помогло группе выявить и учесть возможности налоговой экономии при определении степени эффективности и выгоды сделки.

- Является основным компонентом стоимости сделки
- Является важным элементом в ряду прочих налоговых факторов
- Не является существенным фактором

Необходимость учета налоговых издержек при оценке сделки

Растущее внимание к вопросам налогообложения в рамках сделок M&A объясняется, в первую очередь, сформировавшейся глобальной тенденцией к сокращению расходов (в том числе за счет оптимизации налогообложения) в ходе определения стоимости сделок.

Не вызывает сомнений тот факт, что вопросы налогообложения приобретают все большее значение в рамках сделок. Тем не менее причина формирования такой тенденции остается под вопросом. Мы попросили налоговых директоров указать потенциальные ключевые факторы. Наиболее популярным ответом было активное стремление к повышению налоговой эффективности структуры владения после сделки (91% респондентов).

Вторым по степени важности фактором (который упомянули 74% участников опроса) стала возрастающая сложность налогового законодательства, оказывающего влияние на сделки. 52% респондентов в качестве еще одного ключевого фактора отметили более пристальное внимание к сделкам со стороны налоговых органов.

В настоящий момент наблюдается усложнение налогового законодательства и повышение внимания к сделкам со стороны налоговых органов. Это является естественным результатом попытки правительств разных стран мира увеличить налоговые поступления с целью пополнения государственной казны и возврата кредитов, которые они привлекли для стимулирования экономики своих государств во время кризиса. Именно поэтому в списке факторов, которые необходимо рассмотреть при подготовке к сделке, вопросы налогообложения становятся одними из самых приоритетных (примером этого является обеспокоенность, которую вызвала в деловых кругах недавняя попытка налоговых органов Китая и Индии обложить налогами сделки косвенной передачи акций).

Многие из участвовавших в исследовании руководителей налоговых отделов отмечают, что и без того сложные вопросы применения налогового законодательства вызывают еще больше трудностей, когда речь заходит о международных сделках (которые в основном осуществляются крупными корпорациями).

Тщательно проводимые независимые налоговые экспертизы являются естественной реакцией на подобного рода проявление повышенного внимания к сделкам со стороны государства.

Пример: достижение в ходе сделок синергетического эффекта в области налогообложения

Руководители крупной корпорации, существенно расширившейся за счет приобретений, приняли решение о внедрении передовой практики по привлечению налоговых специалистов к процессу проведения всех потенциальных сделок начиная с самых ранних этапов их планирования.

Сотрудники группы по корпоративному развитию уже понимают, что заблаговременное выявление налоговых возможностей и потенциальных налоговых рисков может существенно повысить полезный эффект от сделки. Кроме того, налоговый директор группы всегда прилагает все усилия для достижения максимальной налоговой экономии в ходе проведения сделок.

Несмотря на то что функциональная модель группы предполагает делегирование дочерним компаниям значительных полномочий, существуют четкие правила и процедуры. Они предусматривают, что в процессе анализа потенциальных сделок с самого начала участвуют как группа по корпоративному развитию, действующая на уровне головного офиса, так и группы налоговых специалистов на уровне вовлеченных дочерних компаний.

Результатом взаимодействия данных групп в ходе существенного роста корпорации за счет множества приобретений стало осознание необходимости учитывать налоговую составляющую начиная с самых ранних этапов планирования сделок. В ходе каждой из таких сделок выявлялись не только пути достижения существенной налоговой экономии, но и направления дальнейшего налогового планирования. Заблаговременное выявление и учет возможностей налоговой экономии при определении экономических показателей сделки позволили группе неоднократно получать конкурентные преимущества.

Причины повышения важности вопросов налогообложения при осуществлении слияний и поглощений



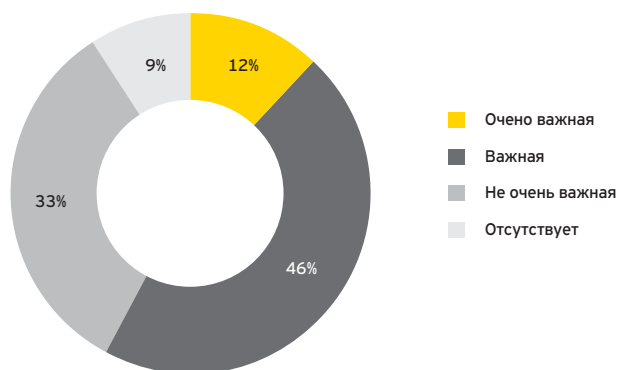
Налоговая эффективность сделки и налоговый риск: поиск баланса

Большинство налоговых директоров (58%) заявили, что в течение последних трех лет очень важной или важной причиной принципиального изменения условий сделок или даже отказа от них часто становились вопросы налогообложения.

Чаще всего налоговый риск или налоговые издержки приводят к существенному изменению условий сделки. Это может означать корректировку цены, включение в договор положений о компенсации убытков или значительное изменение самой структуры сделки. Налоговые факторы могут, к примеру, побудить покупателя настаивать на приобретении не акций, а непосредственно интересующих его активов или вообще исключить из пакета приобретения те или иные активы или доли участия.

Гораздо реже встречаются случаи, когда налоги становятся причиной отказа одной или другой стороны от сделки. Тем не менее иногда это происходит. К примеру, такое случается, если заключение сделки приобретения непременно повлечет за собой непропорциональные налоговые обязательства, которые возникнут при продаже активов в будущем, или если в силу особенностей налоговой позиции объекта сделки не представляется возможным избежать определенных налоговых расходов.

Роль налоговых факторов как причины изменения принципиальных условий потенциальных сделок или отказа от них



Усиление внимания к сделкам со стороны налоговых органов вынуждает компании более осторожно подходить к вопросу принятия налоговых рисков. Однако обусловленное коммерческими соображениями желание раньше конкурентов воспользоваться возможностями, которые открываются на восстанавливающемся рынке корпоративных сделок слияний и поглощений, является мощным стимулом к действию. Перед участниками рынка стоит непростая задача заключать сделки по ценам, позволяющим добиваться максимальных результатов посредством учета всех соответствующих затрат и возможностей экономии, в то же время минимизируя транзакционные риски. Это заставляет компании по-новому подходить к вопросам налогообложения в ходе осуществления своих сделок. Поскольку при проведении налоговых проверок налоговые органы разных стран все чаще используют подход, основанный на оценке налоговых рисков, многие компании стремятся адаптировать структуру своих налоговых рисков и политики к новому подходу. Это означает, что задача определения оптимального соотношения между управлением налоговыми рисками и максимально эффективной с точки зрения налогообложения структурой сделки становится все более актуальной.

Несмотря на растущее значение вопросов налогообложения в процессе заключения сделок, сегодня менее трети налоговых директоров называют налоги основным компонентом стоимости сделки.

На вопрос о степени влияния налоговой составляющей на оценку сделки только 32% респондентов ответили, что налогам отводится первостепенная роль. 40% участников исследования указали на то, что принимают налоги во внимание, но только при проверке разумности расчетных эффективных налоговых ставок. Еще 23% опрошенных полагают, что налоговое планирование и независимые налоговые экспертизы проводятся исключительно для того, чтобы избежать неожиданностей, а 5% считают, что налоги вообще не являются ключевым компонентом при определении стоимости сделки.

Налицо противоречие между возрастающим значением вопросов налогообложения в сделках M&A и нежеланием признавать их в качестве первостепенного фактора, определяющего стоимость сделок. Возможно, это связано с желанием большинства налоговых директоров быть уверенными в том, что заключение эффективной с налоговой точки зрения сделки не приведет к одновременному повышению уровня налоговых рисков компании.

Влияние налогов на оценку сделки



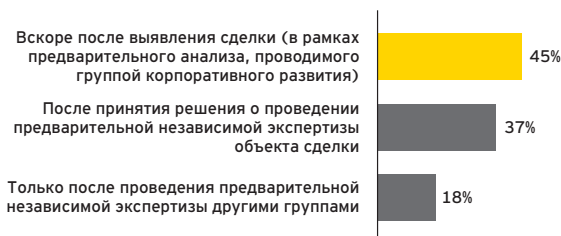
Вовлечение налоговых специалистов на ранних этапах сделок

В идеале налоговые специалисты должны подключаться к анализу сделки одновременно с группой корпоративного развития. Однако на практике такое происходит менее чем в половине случаев.

Менее чем в половине случаев (45%) налоговые специалисты подключаются к анализу сделки в тот момент, когда группа корпоративного развития приступает к предварительной независимой экспертизе объекта. В 37% случаев налоговые специалисты начинают работу вскоре после завершения предварительного анализа и утверждения потенциального объекта в качестве подходящего объекта приобретения. Даже если с коммерческой точки зрения может показаться, что в этом есть смысл (прежде чем приступить к детальной оценке, необходимо убедиться в целесообразности сделки), предварительный анализ налоговых аспектов возможной сделки на ее ранних этапах часто может предопределить ее успешное завершение. Выявление налоговой выгоды и потенциальных трудностей на ранних этапах может быть полезным, поскольку способствует решению ключевых вопросов, к которым относятся следующие:

- Стоит ли проводить сделку?
- Как проводить сделку?
- Как определить цену сделки?
- Как определить условия сделки?

Когда налоговые специалисты вовлекаются в процесс осуществления сделки?

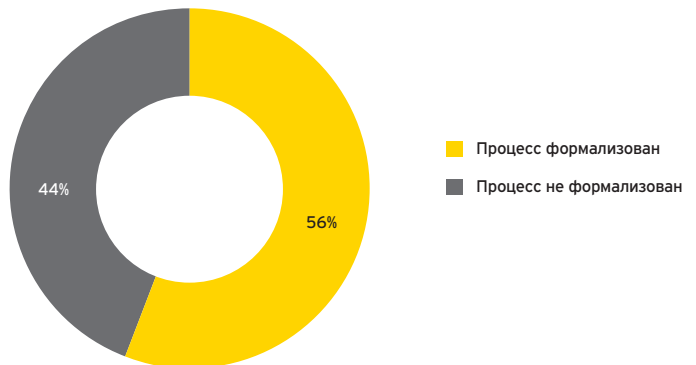


Следует также отметить, что во внутренних политиках большинства компаний (56%), включая значительное количество респондентов, представляющих регион Дальнего Востока (80%), формально закреплено положение о том, что налоговые специалисты участвуют в сделках наравне с остальными группами. Аналогичным образом, 64% налоговых директоров отмечают, что они активно взаимодействуют с другими группами в течение всего процесса осуществления сделки. Компаниям важно уметь выявлять и использовать все возможности повышения налоговой эффективности, доступные в рамках сделок.

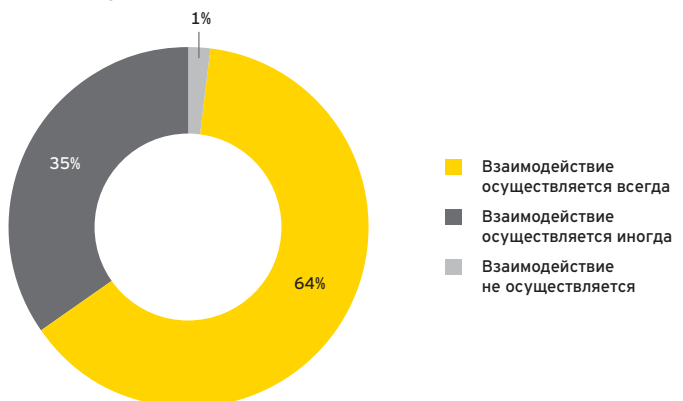
Пример: ориентированный на налоги многофункциональный анализ сделки

В течение последних нескольких лет некоторые международные компании, воспользовавшись снижением активности на рынке слияний и поглощений, пересмотрели и формализовали свои методики анализа сделок. Их целью было внедрение анализа налоговых вопросов в процесс осуществления сделок, так как это позволит им выявлять и использовать возможности налоговой экономии, которые могут представиться после восстановления рынка. Подобное переосмысление затрагивает не только сугубо налоговые процессы (например, независимую налоговую экспертизу и структурирование), но и – что не менее важно – процессы, осуществляемые другими группами. Например, пересматривается порядок взаимодействия налоговых специалистов с другими функциональными подразделениями организации, включая группу корпоративного развития, юридическую и финансовую группы, казначейство.

Формализация процесса взаимодействия с налоговым отделом



Взаимодействие налогового отдела с другими группами в ходе осуществления сделки

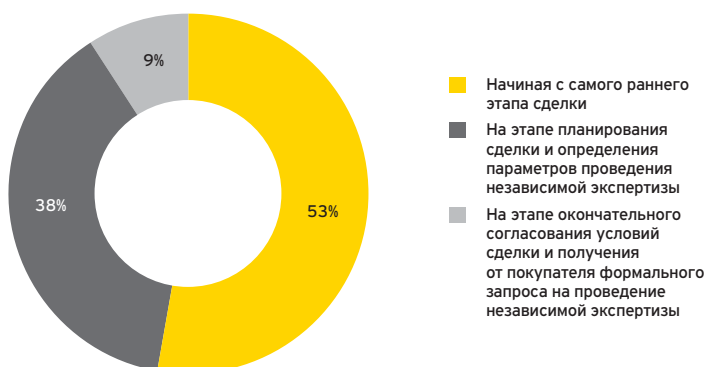


Роль налогов в сделках по выделению активов

Когда речь заходит о выделении активов, то, как свидетельствуют результаты исследования, лишь чуть больше половины респондентов (53%) указали, что налоговые специалисты в их компаниях вовлекаются в процесс планирования продажи активов на ранних этапах.

Для многих компаний, которые по мере восстановления рынка начинают готовиться к выводу непрофильного бизнеса, вовлечение налоговых специалистов в процесс на ранних этапах сделки может сыграть решающую роль. Все меньшее желание потенциальных покупателей принимать на себя налоговые риски может не лучшим образом отразиться на стоимости планируемой сделки. Наибольшего успеха достигают те организации, которые заблаговременно предпринимают действия по управлению налоговыми рисками и сохранению налоговых активов в продаваемом бизнесе. Если налоговое планирование сделки по продаже (выделению) активов отложено до момента ее непосредственного проведения или, что еще хуже, окончания, то в этих ситуациях налоговые соображения не всегда могут быть учтены с такой же эффективностью, которая достигалась бы на раннем этапе планирования. Обращаем внимание на то, что во многих юрисдикциях налоговые органы имеют право оспорить налоговые результаты процедур реорганизации, предшествующих сделке продажи/выделения активов, если сочтут, что такие процедуры осуществляются исключительно в целях налоговой оптимизации последующей продажи/выделения.

Вовлечение налоговых специалистов в процесс осуществления сделки по продаже/выделению активов



В сегодняшних условиях при осуществлении сделок использование капитала должно быть максимально эффективным. Во внутренние политики компаний должны быть включены требования о том, чтобы налоговые вопросы и соответствующие рекомендации принимались во внимание на ранних этапах любой сделки.

Пример: вовлечение налоговых специалистов в процесс планирования продажи активов на раннем этапе сделки

Хорошим примером того, как налоговый анализ на ранних этапах сделки оказался полезным при планировании продажи активов, является группа, которая изначально была создана для развития на внутреннем рынке, но затем приняла решение о международной экспансии. Расширение на международном рынке было достигнуто за счет приобретения ряда вспомогательных активов. Однако при этом руководители группы осознали, что в долгосрочной перспективе от части приобретенного бизнеса, возможно, придется отказаться и либо продать его, либо провести IPO.

Налоговые специалисты головного офиса с самого начала принимали непосредственное участие в процессе расширения группы. В их обязанности входило формирование практик и процедур, направленных на оптимизацию налоговых аспектов возможных сделок по продаже активов. Для этого налоговые специалисты, помимо прочего, старались незамедлительно внедрять в масштабах международной структуры группы эффективную с точки зрения налогообложения структуру поставок и элементы бизнес-модели, связанные с трансфертным ценообразованием и иными вопросами налогообложения. Налоговые специалисты стремились обеспечить наличие у бизнес-подразделений достаточного количества времени для того, чтобы они могли в полной мере использовать механизмы налоговой оптимизации и продемонстрировать соответствующие преимущества потенциальному покупателю.

Налоговые вопросы в сделках с проблемными активами

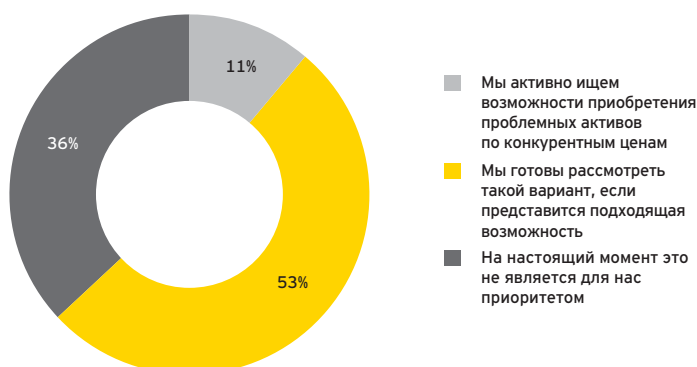
Несмотря на мировой экономический кризис и создаваемые им возможности для приобретений, вряд ли можно говорить о наличии сформировавшейся тенденции к покупке проблемных активов.

Лишь 11% налоговых директоров отмечают, что их компании занимаются активным поиском проблемных активов. Вместе с тем чуть больше половины респондентов (53%) говорят, что их компании могли бы рассмотреть вариант приобретения подобных активов, если бы представилась подходящая возможность.

Как ни удивительно, но, по мнению 43% участников опроса, нет существенных различий между используемыми ими подходами к приобретению проблемных и непроблемных активов. При этом 39% признают, что определенные различия существуют, и лишь 18% считают такие различия значительными.

Исходя из нашего опыта, в случае с проблемными активами существует масса возможностей использовать налоговую составляющую для повышения ценности сделки. Например, четкое понимание налоговой позиции проблемного объекта, а также позиции продавца на переговорах может дать покупателям преимущество. Это в особенности справедливо при обсуждении таких аспектов, как распределение цены приобретения или покупка проблемной задолженности.

Отношение к возможности приобретения проблемных активов



Пример: должное внимание к вопросам налогообложения обусловило победу на аукционе по приобретению проблемного актива

В ходе недавно осуществленной сделки крупная корпорация, планировавшая приобретение обязательств и акций у продавца, находившегося в кризисном состоянии, потенциально могла быть подвержена нескольким налоговым рискам, включая возможное доначисление налогооблагаемого дохода в результате приобретения долга с дисконтом и утраты отложенных налоговых активов. Заблаговременное проведение тщательного налогового анализа предполагаемой сделки позволило выявить данные вопросы на достаточно раннем этапе и разрешить их путем получения от налоговых органов соответствующих справок и решений. Это предоставило покупателю возможность сократить налоговые расходы на 200 млн. долларов США. Полученная в результате экономическая выгода, а также устойчивость финансового положения потенциального покупателя помогли ему стать победителем аукциона.

Заключение

По мере того как мировая экономика восстанавливается после кризиса и компании переоценивают свои возможности по привлечению и инвестированию капитала, очевидным становится растущее внимание участников рынка к вопросам налогообложения.

Традиционные представления об управлении налоговыми рисками сегодня сопровождаются ожиданием того, что процесс заключения сделок станет объектом все более тщательных проверок со стороны налоговых органов. Кроме того, в настоящее время особенно важно понимать значение связанных со сделкой затрат (в том числе налоговых) и возможностей экономии. Все это способствует усилению роли налоговых специалистов в контексте сделок слияний и поглощений.

В настоящее время особенно важно понимать значение связанных со сделкой затрат (в том числе налоговых) и возможностей экономии.

Ключевым моментом для повышения стоимости актива за счет налоговой составляющей является тесное взаимодействие организаторов сделки и налоговых специалистов группы. Определив на ранних этапах, каким образом налоговая составляющая влияет на стоимость сделки, и с самого начала задействовав в процессе планирования налоговых специалистов, компания получит все шансы повысить эффективность налогового администрирования.

Передовая практика включает в себя:

- ▶ Тесное взаимодействие налоговых отделов, специалистов по сделкам и соответствующих коммерческих служб начиная с самых ранних этапов сделки, причем участие налоговых специалистов в процессе подготовки корпоративных сделок должно быть закреплено документально.
- ▶ Анализ налоговой эффективности каждого аспекта деятельности компании, который потенциально может быть затронут сделкой (а не только тех, без неотложного рассмотрения которых сделка не может быть осуществлена).
- ▶ Тщательное проведение независимой налоговой экспертизы с целью повышения эффективности управления налоговыми рисками компании в процессе проведения сделки и после ее завершения.

По мере освоения компаниями рынка сделок по привлечению и инвестированию капитала будет интересно проследить, насколько широкое распространение получит такая практика и как она будет способствовать повышению эффективности осуществляемых сделок. Об этом мы узнаем в ходе наших следующих опросов.



Контактная информация



Рис Дженкинс

Партнер, руководитель отдела услуг в области налогообложения сделок в СНГ

Тел.: +7 (495) 705 9736
Reece.Jenkins@ru.ey.com



Ричард Льюис

Партнер, отдел услуг в области налогообложения сделок

Тел.: +7 (495) 705 9704
Richard.Lewis@ru.ey.com



Алексей Рябов

Партнер, отдел услуг в области налогообложения сделок

Тел.: +7 (495) 641 2913
Alexei.Ryabov@ru.ey.com





Краткая информация о компании «Эрнст энд Янг»

«Эрнст энд Янг» является международным лидером в области аудита, налогообложения, сопровождения сделок и консультирования. Коллектив компании насчитывает 141 000 сотрудников в разных странах мира, которых объединяют общие корпоративные ценности, а также приверженность качеству оказываемых услуг. Мы создаем перспективы, раскрывая потенциал наших сотрудников, клиентов и общества в целом.

Мы постоянно расширяем наши услуги и ресурсы с учетом потребностей клиентов в различных регионах СНГ. В 17 офисах нашей фирмы (в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Казани, Тольятти, Южно-Сахалинске, Алматы, Астане, Атырау, Баку, Киеве, Донецке, Ташкенте, Тбилиси, Ереване и Минске) работают 3500 специалистов.

Более подробная информация представлена на нашем сайте: www.ey.com.

Название «Эрнст энд Янг» относится к глобальной организации, объединяющей компании, входящие в состав Ernst & Young Global Limited, каждая из которых является отдельным юридическим лицом. Ernst & Young Global Limited – юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством Великобритании, является компанией, ограниченной гарантиями ее участников, и не оказывает услуг клиентам.

© 2010 «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.»
Все права защищены.

Информация, содержащаяся в настоящей публикации, представлена в сокращенной форме и предназначена лишь для общего ознакомления, в связи с чем она не может рассматриваться в качестве полноценной замены подробного отчета о проведенном исследовании и других упомянутых материалов и служить основанием для вынесения профессионального суждения. «Эрнст энд Янг» не несет ответственности за ущерб, причиненный каким-либо лицам в результате действия или отказа от действия на основании сведений, содержащихся в данной публикации. По всем конкретным вопросам следует обращаться к специалисту по соответствующему направлению.