

# Основные риски при приобретении компаний в сфере телекоммуникаций

**Кудрат Нурматов**

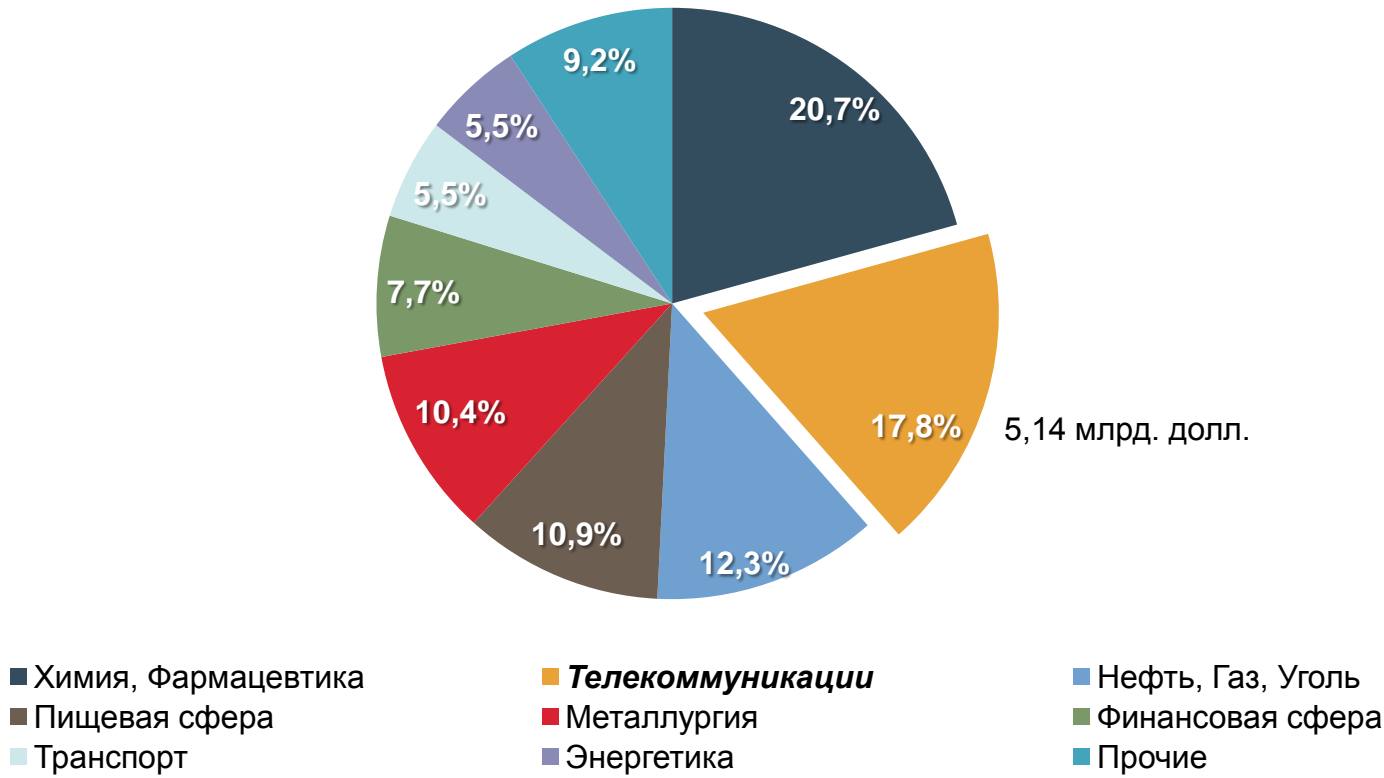
Директор по корпоративным финансам

Москва

22 ноября 2012 года

# Рынок M&A в России: 1 полугодие 2012 года

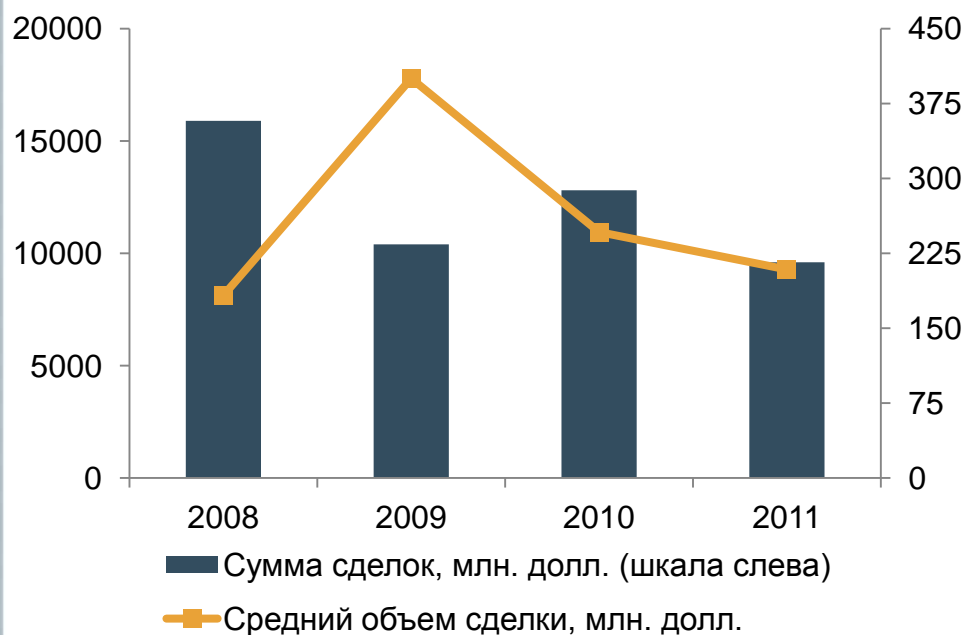
Отраслевая структура рынка по объему сделок



Источник: mergers.ru

# Рынок M&A: телекоммуникационный сектор

## Показатели рынка M&A в телекоммуникационном секторе



Источник: KPMG

- Завершается процесс консолидации рынка основными игроками.
- Объекты сделок - компании в широком диапазоне масштабов деятельности (от малоизвестных региональных интернет-провайдеров до операторов связи федерального уровня).
- Тенденция к снижению средней цены сделки.

# Финансовые риски: практика (1)

*Риски искажения фин. показателей и изменения условий ведения бизнеса*

## Структура источников рисков



## Основные источники рисков:

- доходы;
- расходы;
- ОС и капитальные вложения;
- вывод денежных средств.

## Прочие источники рисков:

- организация биллинга;
- заработная плата;
- кредиторская задолженность;
- неучтенные обязательства;
- СОРМ (система технических средств для обеспечения функций оперативно-розыскных мероприятий).

Источник (здесь и далее): ООО «Бейкер Тилли Русаудит».

Значения в диаграммах отражают долю каждого источника риска во всей совокупности выявленных рисков по анализируемым проектам Бейкер Тилли в телекоммуникационном секторе.

# Финансовые риски: практика (2)

*Риски искажения фин. показателей и изменения условий ведения бизнеса*

## Доходы

1. Оператор связи может получать недекларируемый доход:
  - от оказания услуг связи;
  - используя аффилированного агента по сбору платежей;
  - от оказания услуг по ремонту оборудования;
  - от оказания дополнительных услуг абонентам;
  - от реализации неучтенных активов.
2. Учет выручки за вычетом скидок и комиссий платежных систем и агентов.

## Расходы

1. Часть расходов предприятия может быть учтена не должным образом или не учтена вовсе:
  - расходы по текущему обслуживанию и модернизации сети;
  - комиссионные выплаты собственникам и/или застройщикам за доступ к абонентам;
  - неофициальные выплаты арендодателям и их представителям (муниципалитеты, ТСЖ, УК);
  - аренда помещений у аффилированных лиц;
  - прочие неофициальные выплаты, не отраженные в учете.
2. Расходы на контент могут быть сокращены путем занижения абонентской базы оператора.
3. Выплаты сотрудникам.

# Финансовые риски: практика (3)

*Риски искажения фин. показателей и изменения условий ведения бизнеса*

## Капитальные вложения и основные средства

- списание капитальных затрат на строительство сети на текущие расходы и занижение балансовой стоимости сети;
- завышение стоимости сетей при их приобретении через связанную компанию;
- отсутствие части объектов ОС на балансе.

## Вывод денежных средств

Вывод денежных средств по специфическим каналам:

- расчеты с агентами по привлечению, обслуживанию и сбору платежей с абонентов;
- расчеты с подрядчиком по строительству сетей связи;
- расчеты за поставку телекоммуникационного оборудования;
- расчеты за сервисные услуги по ремонту оборудования.

Вывод денежных средств по стандартным для других отраслей каналам:

- выдача займов аффилированным компаниям;
- перечисление авансов аффилированным компаниям за товары и услуги;
- оплата уставного капитала дочерних компаний;
- фиктивные закупки ТМЦ и услуг.

# Налоговые риски: практика (1)

## Риски доначисления налогов и штрафов

### Структура источников рисков



### Основные источники рисков:

- расходы и заработная плата;
- доходы;
- аффилированные компании.

### Прочие источники рисков:

- ОС и сарех;
- система ценообразования;
- применение УСН (упрощенной системы налогообложения);
- Уставный капитал;
- организация учета;
- лизинг.

# Налоговые риски: практика (2)

## Риски доначисления налогов и штрафов

### Расходы и заработная плата

- списание затрат на строительство сетей в текущие расходы (*НП, налог на имущество*);
- завышение стоимости приобретаемых материалов и услуг (*НП, НДС*);
- фиктивные сделки (*НП, НДС*);
- трудовые отношения: неофициальные зарплаты, необоснованные премии (*НДФЛ и социальные налоги*);
- определение «рыночности» цен (*НП, НДС*).

### Доходы

- риск доначисления единого налога при УСН либо потери права применения УСН по причине наличия выручки, не отражаемой в БУ или отражаемой частично (*УСН или налоги ОСН*);
- в состав внереализационных доходов не включены доходы от использования ТЗ (*НП, НДС*).

### Аффилированность

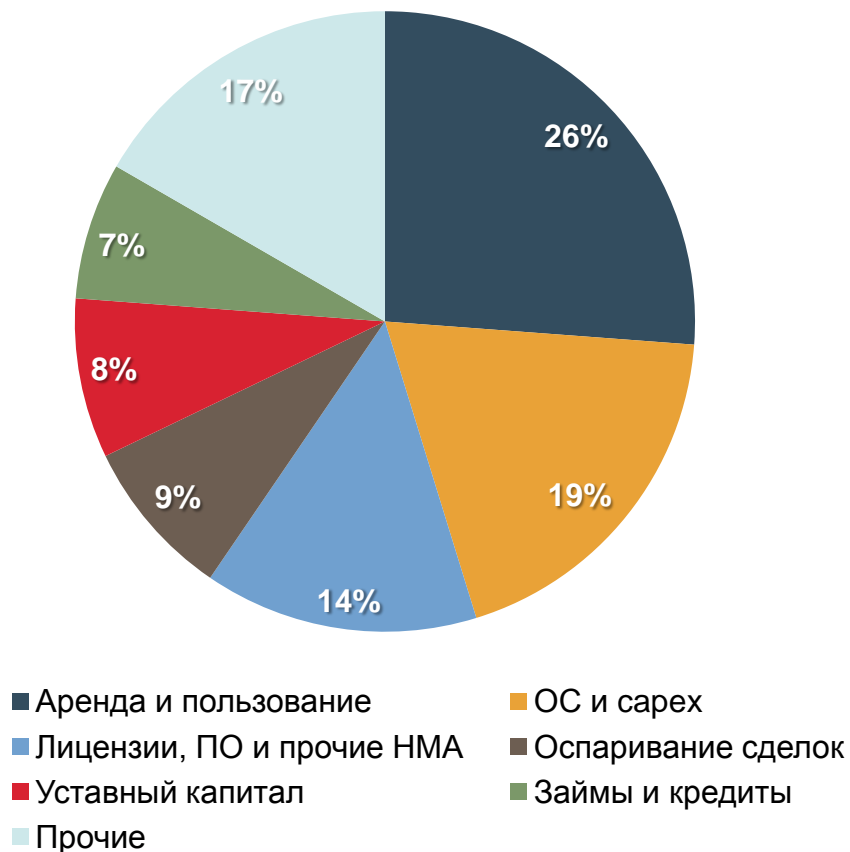
- дробление бизнеса с использованием компаний на УСН (*налоги ОСН*);
- использование аффилированных компаний: агентов и подрядчиков (*НП, НДС*);
- риск квалификации внутригрупповых сделок как притворных, не имеющих экономического смысла и направленных на экономию налога (*налоги ОСН*).



# Юридические риски: практика (1)

## Риски утраты прав на активы или их часть

### Структура источников рисков



### Основные источники рисков:

- аренда и пользование;
- основные средства;
- лицензии, ПО и прочие НМА.

### Прочие источники рисков:

- оспаривание сделок;
- Уставный капитал;
- заработная плата.

# Юридические риски: практика (2)

## *Риски утраты прав на активы или их часть*

### Аренда и пользование

- риск утраты права на размещение сети связи и оборудования;
- риск утраты права доступа к помещениям многоквартирных домов (при размещении оборудования и сети связи);
- риск утраты права пользования муниципальным имуществом (опоры, телефонные канализации);
- риск утраты права пользования арендуемыми помещениями и увеличения арендных платежей;
- риск ограничения подачи электроэнергии.

### ОС и CAPEX

- подтверждение права собственности на сеть связи;
- риск утраты контроля над прочими ОС.

### Лицензии, НМА и ПО

- соответствие лицензионным требованиям;
- риск утраты прав пользования биллинговой системой;
- риск утраты доменного имени.

# М&А в телеком-секторе: выводы

Влияние общеэкономической ситуации и завершения активного этапа консолидации рынка крупными игроками:

- спад М&А активности в телекоммуникационном секторе;
- снижение средней цены сделки в 2010-2011 гг.;
- необходимость еще более внимательно учитывать специфические финансовые, налоговые и юридические риски в новых сделках.

# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



БЕЙКЕР ТИЛЛИ  
РОССИЯ

**Кудрат Нурматов**

Директор по корпоративным финансам

Тел: +7 (495) 783-88-00

[K.Nurmatov@bakertillyrussaudit.ru](mailto:K.Nurmatov@bakertillyrussaudit.ru)

[www.bakertillyrussaudit.ru](http://www.bakertillyrussaudit.ru)

© 2012 Baker Tilly Russia, all rights reserved



БЕЙКЕР ТИЛЛИ  
РОССИЯ