

Услуги в области налогообложения при осуществлении сделок слияния и поглощения

Влияние налогов на структуру финансирования сделок

Галина Науменко
Руководитель Российской практики Tax M&A

Ноябрь 2012

Налоговые аспекты различных форм финансирования сделки

Источники финансирования



- Два источника финансирования сделки:
 - (1) собственные средства;
 - (2) заемные средства:
 - от третьих лиц (банков)
 - от акционеров (shareholder debt)
- Основные налоговые преимущества долга:
 - вычет по налогу на прибыль (экономия до 20% от суммы процентов)
 - нет налога у источника (экономия 5-15% от кредита и процентов)

Основные ограничения, связанные с заемным финансированием

Правила недостаточной капитализации (3:1 контролируемый долг к капиталу)

Применение концепции необоснованной налоговой выгоды (Определение ВАС 53)

Экономическая обоснованность вычета процентов (статья 252 НК)

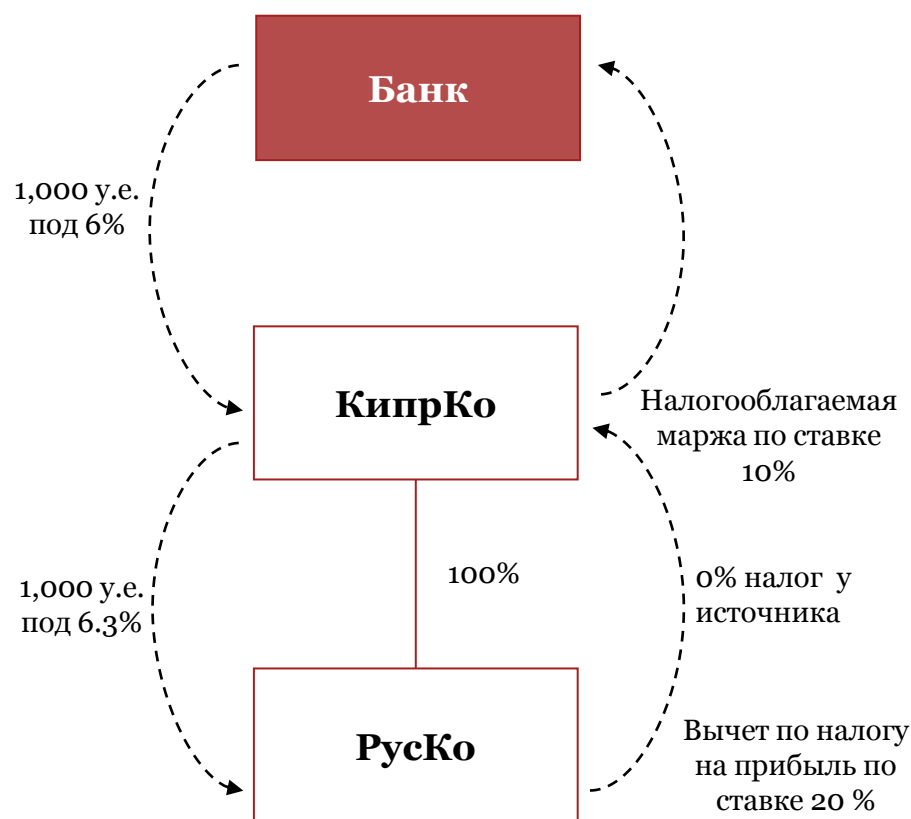
Вопросы трансфертного ценообразования (новые правила с 2012 года)

Юридические ограничения (миноритарные акционеры)

Риск необходимости платы за залоги и поручительства между компаниями группы

Финансирование сделки с активами: Пример 1

Структура сделки:



Описание ситуации:

- РусКо планирует приобретение основных средств стоимостью 1,000 у.е.
- КипрКо, материнская компания, получает банковский кредит в размере 1,000 у.е. под 6% годовых.
- КипрКо предоставляет займ РусКо на покупку ОС в размере 1,000 у.е. под 6.3% годовых.

Налоговый эффект:

- РусКо вычитает проценты по долговым обязательствам перед КипрКо для целей налога на прибыль по ставке 20%: $(63 \text{ у.е.} \cdot 20\% = 12.6 \text{ у.е.})$
- Выплата процентов от РусКо на КипрКо не облагается налогом у источника в соответствии с ДИДН между РФ и Кипром.
- КипрКо уплачивает налог на прибыль по ставке 10% с разницы: $((63 \text{ у.е.} - 60 \text{ у.е.}) \cdot 10\% = 0.3 \text{ у.е.})$.
- Таким образом общая экономия по налогам составляет 12.3 у.е.

В случае с займом от акционеров:

- Возможно вовлечение дополнительной компании для снижения налогов с процентов вне России.

«Классическая» мировая модель *Debt push down (DPD)* в сделке с акциями: Пример 2

Структура сделки:



Описание ситуации:

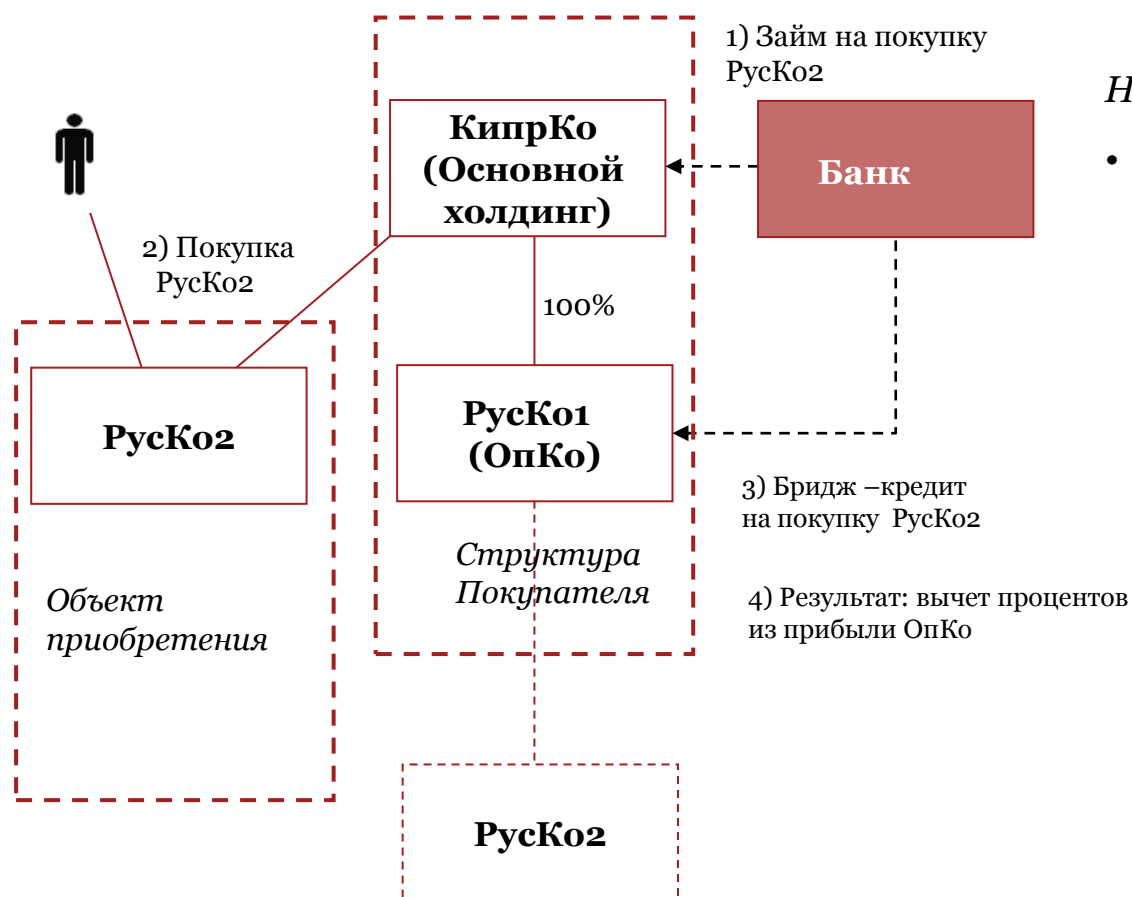
- «Классическая» модель DPD подразумевает привлечение заемного финансирования на новую компанию, приобретающую акции / доли в объекте сделки (как правило операционной компании).

Налоговый эффект:

- После завершения сделки происходит присоединение дочерней компании к материнской.
- В России – не самая популярная модель, т.к.:
 - в РСБУ не признается goodwill и могут возникнуть отрицательные чистые активы у вновь образованной компании;
 - сложно доказать экономическую обоснованность вычета процентов, особенно если Специальная компания не ведет активной деятельности.
- В силу недостатков классического DPD в России, необходима разработка более сложных вариантов.

DPD в сделке с акциями: Пример 3

Структура сделки:



Описание ситуации:

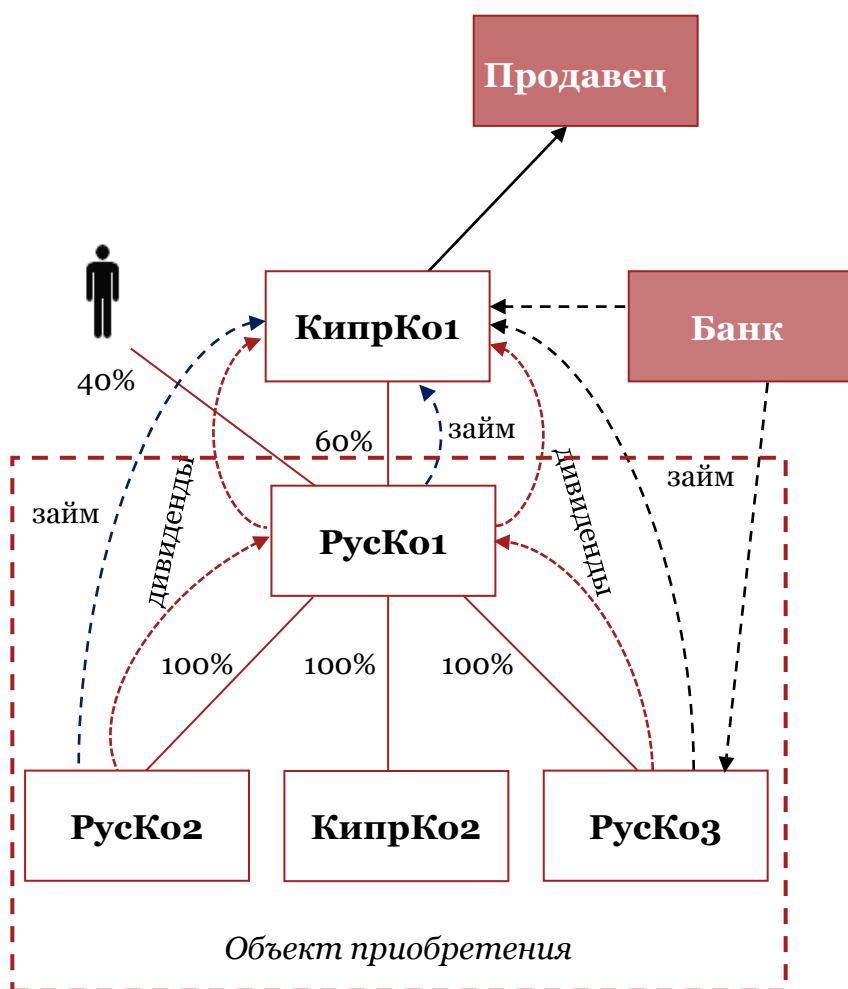
- С учетом особенностей сделки Банк кредитует КипрКо (а не РусКо1) на покупку акций РусКо2

Налоговый эффект:

- DPD достигается после закрытия сделки:
 - РусКо1 привлекает бридж-кредит в том же Банке на приобретение РусКо2 (бизнес-цель – консолидация на уровне России) у своей КипрКо
 - РусКо1 платит КипрКо за акции РусКо2
 - КипрКо расплачивается по займу №1
 - Долг – на уровне операционной компании РусКо1 и будет обслуживаться из ее прибыли
 - Дополнительно: С целью обслуживания долговых обязательств РусКо1, часть функций, выполняемых РусКо2 можно перевести на уровень РусКо1 (например, маркетинг, продажи, логистика), что позволяет генерировать больше прибыли на уровне РусКо1 для обслуживания долга.

DPD в сделке с акциями: Пример 4

Структура сделки:



Описание ситуации и налоговый эффект:

- КипрКо планирует приобретение мажоритарного пакета российской группы компаний.
- Часть денежных средств для финансирования сделки предоставляется Банком на уровень КипрКо1, другая - на РусКоЗ. DPD возникает на уровне РусКоЗ.
- РусКоЗ должна моментально поднять денежные средства на уровень КипрКо1 для финансирования покупки и, в дальнейшем, для обслуживания кредита, взятого непосредственно КипрКо1.

2 варианта структуры финансирования:

- (1) поднятие денег за счет дивидендов (возникает налог у источника в 5% со всей суммы).
- (2) передача денежных средств в виде займов от РусКоз на КипрКо1 (налог 20% с процентов до погашения внутригруппового займа).

- Финансирование по варианту 2 можно совершить в день заключения сделки с Продавцом
- Вариант 2 часто более эффективен с точки зрения налогов, однако в будущем долг нужно «развязывать».

DPD в сделке с акциями: Пример 4 – расчет налогов

В млн. долларов	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Итого налог
Вариант 1 - Перераспределение денежных средств через дивидендные выплаты							
Нераспределенная прибыль	10.0	20.0	30.0	50.0	80.0	100.0	
Налоговые затраты	0.5	1.0	1.5	2.5	4.0	5.0	14.5
Вариант 2 - Перераспределение денежных средств через комбинацию процентных и дивидендных выплат							
Займ	120	120	120	120	120	120	
Ставка процента	7%	7%	7%	7%	7%	7%	
Нераспределенная прибыль после выплаты процентов	1.6	11.6	21.6	41.6	71.6	91.6	
Проценты к уплате	8.4	8.4	8.4	8.4	8.4	8.4	
Налоговые затраты (налог у источника при выплате дивидендов и налог на прибыль)	0.2	0.7	1.2	2.2	3.7	4.7	
Налоговая экономия	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	
Чистые налоговые затраты	(1.5)	(1.0)	(0.5)	0.5	2.0	3.0	2.5
Итого общая налоговая экономия (вариант 1 против варианта 2)							12.0

В настоящем числовом примере распределение части нераспределенной прибыли посредством процентных выплат (вместо дивидендных выплат) приводит к налоговой экономии свыше **80 %***

*Размер возможной налоговой экономии зависит от возможностей российской компании по привлечению долгового финансирования (как с финансовой так и с налоговой точки зрения).

Спасибо!

Контакты:

Галина Науменко

Руководитель практики оказания налоговых услуг по сделкам слияний поглощений



Тел. +7 (495) 232 5753

galina.naumenko@ru.pwc.com

Цель данной презентации - дать общее представление о рассматриваемых в нём вопросах, и документ не является профессиональной консультацией. Не следует предпринимать каких-либо действий на основании информации, содержащейся в этой презентации, без предварительного обращения к профессиональным консультантам. В отношении точности или полноты информации, содержащейся в настоящем издании, не дается никаких заверений или ручательств (явно выраженных или

подразумеваемых), и в той степени, в какой это допустимо законодательством, фирма PwC, её участники, сотрудники и представители не берут на себя никакой ответственности и снимают с себя всякую ответственность за последствия ваших или чьих бы то ни было действий или бездействия исходя из достоверности содержащейся в настоящем издании информации и за любое основывающееся на ней решение.

© 2012 «ПрайсвотерхаусКуперс Раша Б.В.». Все права защищены. Под "PwC" понимается компания "ПрайсвотерхаусКуперс Раша Б.В." или, в зависимости от контекста, другие фирмы, входящие в глобальную сеть PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL). Каждая фирма сети является самостоятельным юридическим лицом.