№ 7 (113) 2022 РЕЛОКАЦИЯ

Вести нельзя остановить: реструктуризация бизнеса сегодня

07.10.2022 СТАТЬИ

Большая часть ранее привычных корпоративных сделок с иностранными контрагентами теперь требует получения разрешения от правительственной комиссии. Холдинговые компании из США или ЕС не могут финансировать деятельность своих дочерних компаний в России из-за невозможности проведения платежей. Многие российские основатели венчурных проектов столкнулись с невозможностью обслуживания их компаний в США и фактически парализованы. Банки закрывают счета компаниям, имеющим «российский след». Серьезной проблемой становится выплата заработной платы своим работникам, проживающим за рубежом, не говоря уже об оплате иностранных сервисов, которыми часто пользуется бизнес любых размеров. Для продолжения работы необходимо создавать новые корпоративные структуры и менять привычные бизнес-процессы. О том, как реструктурируют компании в условиях текущих ограничений и какие ошибки чаще всего совершали, рассказывает Екатерина Захарова.

Весной этого года произошел бум открытий новых компаний в странах СНГ. Например, согласно данным министерства экономики Армении только в марте 2022 г. в стране было открыто более 1000 компаний; ведется работа по переводу законодательной базы по корпоративному и налоговому праву на русский язык. Весной самым главным фактором была скорость, многие решения принимались на эмоциях без должного изучения правил валютных операций, налоговой нагрузки по всей цепочке транзакций и комплаенс-процедур контрагентов по новым компаниям. В некоторых странах на пике активности сама

инфраструктура была не готова к такому наплыву запросов, регуляторные требования в них менялись иногда по несколько раз в неделю и переделывались на ходу. В итоге многие предприниматели уже закрыли компании, открытые весной.

Налоговые ошибки при реструктуризации

Пожалуй, это является одной из главных ошибок при корпоративной реструктуризации, которая затрагивает не только сам бизнес, но и его бенефициаров и работников. Реструктуризация обычно проходит с созданием новых компаний в дополнение или взамен существующим в других юрисдикциях. Владение в новых компаниях выстраивается аналогично владению в действующих, а основные активы (компании, движимое или недвижимое имущество и проч.) передаются во вновь созданные бизнес-единицы. При передаче активов нужно учесть такие нюансы как трансфертное ценообразование и налоговый контроль, который потенциально может возникнуть в таких сделках, причем для всех компаний, которые в сделке участвуют.

При выстраивании структуры владения компании, которая в будущем будет продана, необходимо обеспечить преемственность между вложенными инвестициями в первоначальную компанию и получением владения в новой компании за сделанные ранее инвестиции. Это позволит не переплатить за счет уменьшения налогооблагаемой базы на сделанные инвестиции при продаже новой компании. Например, у проекта была холдинговая компания на Кипре с акционерами-основателями и инвесторами, которые приобрели акции за инвестиции. Цель всех акционеров — дальнейшая продажа проекта с существенной прибылью. Акционеры решили создать компанию в Гонконге и релоцировать туда бизнес из Кипра, ликвидировав кипрскую компанию. Новая компания в Гонконге была успешно создана, всем текущим акционерам были выпущены акции пропорционально их владению в проекте по номинальной стоимости. Однако это привело к дополнительным налоговым расходам, так как при продаже проекта путем продажи акций гонконгской компании инвесторы не смогут уменьшить свою налогооблагаемую базу на сумму ранее произведенных инвестиций в акции кипрской компании.

В таких ситуациях стоит использовать пусть более технически сложные и затратные сделки, однако их эффект в будущем принесет положительные результаты. Например, при реструктуризации портфеля одного из российских венчурных фондов, созданного в форме договора инвестиционного товарищества, мы использовали схему обмена одних активов на другие. Другим вариантом может быть совершение встречных сделок с последующим зачетом взаимных встречных обязательств, чтобы реструктуризация проходила в безденежной форме, все необходимые процедуры и ограничения были соблюдены, а цель реструктуризации была достигнута.

Сроки и бюджет реструктуризации

Необходимо соблюдать баланс между импульсивным принятием решений и слишком долгой оценкой бюрократических процессов. Например, для продолжения взаимоотношений со своими иностранными контрагентами многие бизнесмены в марте зарегистрировали компании в странах СНГ, получив на свои иностранные счета выручку, перечисление

которой в российский проект (для оплаты команды, разработки и проч.) связано с существенными издержками. В результате транзакции были приостановлены до полной проработки деталей, а в некоторых случаях принято решение о регистрации компании в других юрисдикциях.

Во избежание дополнительных действий и расходов нужно проводить хотя бы минимальный анализ по основным параметрам ведения бизнеса в стране: форма компании, условия создания, требования к резидентству бенефициаров и руководителей, требования к экономическому присутствию, расходы на со- держание, налоги, открытие банковского счета, валютный контроль, стоимость ликвидации (или быстрой процедуры прекращения бизнеса).

С другой стороны, не менее опасны и слишком долгие согласовательные процедуры, которые влияют на сроки проведения реструктуризации. Например, компания проводила реструктуризацию бизнеса с международным направлением, ориентированным в первую очередь на регион MENA, схему которой начали прорабатывать осенью 2021 г. В схеме сделки по первоначальному плану были задействованы Сингапур, ОАЭ, Россия. Участниками компании являются ее основатели и крупный инвестор — корпоративный инвестиционный фонд из России. Поскольку все решения в крупных структурах принимаются довольно медленно, до февраля 2022 г. реструктуризация не была завершена. А уже с конца февраля в дорожную карту сделки были внесены изменения: вместо Сингапура предпочтение было отдано Гонконгу. После очередных ограничений Гонконг был исключен, вся концепция владения и управления проектом, а также движение денежных потоков пришлось менять. Данная реструктуризация до сих пор не завершена, так как в ходе очередного раунда согласований у компании появилось новое ограничение от нового кредитора, и реструктуризация была поставлена на паузу. При реструктуризации всегда надо здраво планировать сроки и бюджет (не без погрешностей), от точности планирования зависит дальнейшая реализация плана.

Открытие банковского счета

Одним из самых важных и проблемных вопросов при международной реструктуризации является открытие банковского счета. В текущих реалиях мы можем говорить о фактической невозможности открытия банковских счетов в ЕС, более того, по информации Reuters, ЕЦБ в марте выдал банкам инструкцию по тщательной проверке транзакций граждан и компаний из России, чтобы выявлять случаи обхода санкций. Ограничения на транзакции с российским участием вводили французский Societe Generale, Deutsche Bank, ING, Revolut.

Для открытия банковского счета компании по общему правилу нужно пройти сложную процедуру идентификации KYC (Know Your Customer), доказать факт, что компания действительно ведет экономическую деятельность в конкретном регионе, обладает штатом работников и физическим офисом. На открытие счета стоит закладывать не менее 2 месяцев, предусматривая корректировку для конкретной страны. Открыть счет в одной стране для компании, зарегистрированной в другой стране, в которой фактически деятельность не ведется, с большей вероятностью не получится. Банки не хотят иметь клиентов, которые используют счета исключительно для транзита денег.

Открыть счет для холдинговой компании за рубежом, которая обычно используется исключительно для целей принятия инвестиций, финансирования деятельности своих дочерних организаций и структурирования отношений между акционерами без какого-либо реального экономического присутствия, можно сейчас лишь в нескольких странах. Вопрос открытия счета становится краеугольным при выборе юрисдикции инкорпорации зарубежной компании. Необходимо учитывать специфику вашего бизнеса, национальное валютное законодательство, жёсткость комплаенс-процедур, стоимость обслуживания.

Например, один из предпринимателей, реализующих проект в нефтегазовой сфере, два года назад открыл холдинговую компанию на Кипре. При отсутствии санкционных лиц в составе бенефициаров ему не удалось открыть счет компании ни в одном банке Кипра, а также в

иных банках ЕС в течении года. Выходом стало открытие счета в банке Казахстана, но это был долгий путь. Другой пример: в 2021 г. предприниматель начал мировую экспансию и открыл компанию сначала в Омане, потом в ОАЭ для работы в рынке региона МЕНА. Позже для работы с европейскими клиентами он зарегистрировал компанию в Нидерландах, потом в Германии, потом планировал открыть в Финляндии. Поскольку банковский счет открыть удалось только для компаний в ОАЭ и Омане, то все другие компании пришлось закрыть с общим убытком в десятки тысяч евро.

Если бизнес требует взаимодействия с контрагентами из стран, которые ввели экономические санкции против России, и при этом компании бизнес-группы в России и за рубежом взаимосвязаны, то для продолжения работы нужно выстраивать бизнес-процессы таким образом, чтобы их взаимное влияние на деятельность друг друга и юридически и с финансовой точки зрения отсутствовало. Это позволит диверсифицировать риски в будущем. Финансирование направлений также необходимо разделить, потому что взаимные платежи в рамках группы затруднительны или невозможны. Права на использование основного актива для бизнеса между компаниями также надо разделить, при этом не стоит предусматривать постоянные платежи в ту или иную сторону. При необходимости это можно будет изменить в будущем корректировками в договоры между компаниями, если международная обстановка улучшится. Разделение направлений бизнеса также позволит привлекать инвестиции в каждое из направлений отдельно без влияния санкционных ограничений на каждую из компаний проекта.

Безусловно все происходящие изменения не должны останавливать бизнес. Сейчас от предпринимателей требуется быстрый анализ и принятие эффективных решений, которые будут работать настолько долго, насколько это возможно в быстро меняющемся мире. Однако тщательно и всесторонне проработанные планы однозначно помогут сохранить, а иногда и преумножить возможности проектов на мировом рынке.

Екатерина
Захарова партнер ASB Consulting Group

СТАТЬИ