

Akwizycja, która rozwija firmę

Sprawnie przeprowadzona sukcesja może oznaczać napływ nowej energii do firmy. Sprzyja to podejmowaniu nowych działań, w tym decyzji o rozwoju poprzez akwizycję.

Spośród wielu ważnych czynników decydujących o sukcesie transakcji podatki zajmują istotną, choć nie kluczową pozycję. Inwestorowi zależy przede wszystkim na braku dodatkowych kosztów podatkowych zwiększających koszty akwizycji, ale również na bezpieczeństwie podatkowym realizowanej transakcji oraz działań posttransakcyjnych.

RÓŻNE TYPY TRANSAKCJI

Nie ma złotych reguł czy struktur, które zawsze zapewniają spełnienie powyższych celów. Przepisy i ich interpretacje się zmieniają,

każda transakcja ma też swoją dynamikę, ryzyka, priorytety stron oraz czas przeprowadzenia. Można jednak wyselekcjonować kilka charakterystycznych typów transakcji w ujęciu biznesowym. Jakie problemy mogą się z nimi wiązać?

1 PRZEJĘCIE

Najczęściej spotykanym rodzajem transakcji jest przejęcie podmiotu konkurencyjnego. Motywacja? Konsolidacja i zwiększenie udziału w rynku, uzyskanie efektu skali czy też integracja różnorodnych typów aktywów. W takiej akwizycji problemem może być

● GŁÓWNA MYŚL

- Sukcesja może dać impuls do rozwoju przedsiębiorstwa, np. wskutek decyzji sukcesora o przejmowaniu zewnętrznych podmiotów czy zbywaniu posiadanych aktywów. Warto wówczas świadomie zarządzać procesami podatkowymi.

nieufność zbywcy w procesie przygotowania transakcji skutkująca brakiem dostępności do istotnych, ale poufnych informacji. Po zakończeniu transakcji najczęściej następuje trudny proces integracji operacyjnej i prawnej podmiotów, unifikacji systemów IT, procedur wewnętrznych, a także eliminacja duplikujących się funkcji. Proces ten może być tym bardziej skomplikowany, że prawne połączenie dwóch podmiotów trwa nawet pół roku, a biznes się integruje niezależnie od przepisów prawnych i często dużo szybciej.

Jak w neutralny podatkowo sposób zintegrować spółkę przejętą z przejmującą? O ile sama procedura połączenia prawnego jest zasadniczo neutralna podatkowo, o tyle zapanowanie nad procesem integracji operacyjnej przed formalnym zakończeniem połączenia tak, aby nie były generowane ryzyka podatkowe, jest nie lada wyzwaniem.

Głównym tematem spędzającym sen z powiek dyrektorowi finansowemu i menedżerowi podatkowemu będzie wykorzystywanie w sposób nieskoordynowany aktywów i funkcji jednego podmiotu przez drugi. A skoro transakcje takie prowadzone będą pomiędzy podmiotami powiązanymi, to ważne stanie się ustalenie cen za te świadczenia oraz zapanowanie nad cenami transferowymi. Rozwiązaniem przy takiej integracji może być centralizacja wybranych funkcji w jednym podmiocie poprzez system umów pomiędzy łączącymi się spółkami, do czasu formalnego połączenia – tak aby wyeliminować ryzyko nieodpłatnych świadczeń i zaniżonych dochodów. Można rozważyć alternatywnie dzierżawę przedsiębiorstwa pomiędzy jednym a drugim podmiotem do czasu połączenia.

Zakup konkurenta będzie się też wiązał z koniecznością standaryzacji umów z ostatecznymi odbiorcami. To może pociągać za sobą ujednoczenie np. w zakresie polityki rabatowej, która z uwagi na różne podejście władz skarbowych w odmienny sposób bywa implementowana do polityk rabatowych podmiotów z tej samej branży. Jeśli podatkowe rozliczenia rabatów czy bonusów w obu podmiotach pozostają różne, zmiana powinna być wprowadzona rozważnie, aby nie kreować ryzyk podatkowych dla jednego z nich w stosunku do rozliczeń w przeszłości.

Poszukiwanie dodatkowej marży i zwiększenia konkurencyjności może być przyczynkiem do przejmowania podmiotów

o podobnym profilu z łańcucha dostaw, np. do przejęcia dystrybutora przez producenta. Od momentu transakcji podmiot przejęty nabiera statusu podmiotu powiązanego. Jeśli natomiast nabywca po transakcji rozważa istotną zmianę warunków umów z przejętym podmiotem – dotychczas podmiotem niezależnym – może istnieć konieczność przygotowania dobrego uzasadnienia takiej decyzji.

2 KONCENTRACJA

Niekiedy właściciele podejmują decyzję o skoncentrowaniu wysiłków na wybranym rodzaju biznesu. Dochodzi do zbycia części aktywów lub części działalności. Transakcja może wtedy przybrać formę sprzedaży aktywów lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa albo sprzedaży udziałów, jeśli „zbędny” biznes był lub został przed transakcją wydzielony do odrębnego podmiotu.

Jeżeli przedmiotem transakcji są aktywa lub zorganizowana część przedsiębiorstwa, kluczową kwestią jest zakwalifikowanie przedmiotu transakcji dla celów podatku VAT jako zespołu składników lub jako tejże zorganizowanej części. Dla nabywcy kolosalne znaczenie będzie miało potwierdzenie prawa do odliczenia podatku VAT naliczonego przez sprzedawcę na transakcji. To kwestia, którą najczęściej potwierdza się w formie interpretacji indywidualnej z organami podatkowymi.

Często przed transakcją zbywca dokonuje też wydzielenia zbywanego biznesu i przeprowadza dodatkowe restrukturyzacje. Warto zadbać o transparentność tego procesu oraz otwartość w stosunku do nabywcy. Nabywca bowiem współuczestniczy w niektórych ryzykach podatkowych związanych z taką restrukturyzacją, gdy przechodzi na niego odpowiedzialność za zaległości podatkowe zbywcy lub przejętego podmiotu.

O CZYM JESZCZE NALEŻY PAMIĘTAĆ?

Ważnym elementem strukturyzacji podatkowej przy powyższych typach transakcji może być rozliczenie podatkowe kosztów finansowania akwizycji. Jeśli akwizycja jest finansowana długiem zewnętrznym, to optymalne podatkowo będzie takie strukturyzowanie transakcji, aby koszty obsługi zadłużenia stanowiły koszt uzyskania przychodu i pomniejszyły dochody operacyjne spółki przejętej lub kupującego. Efekt taki można uzyskać poprzez konsolidację nabywcy z nabywanym podmiotem w formie połączenia prawnego, utworzenia grupy podatkowej lub przekształcenia spółki nabytej w osobową.

Z kolei przy nabyciu udziałów w spółce zadłużonej wraz z nabyciem jej długu od finansującego za cenę mniejszą niż nominalna wartość długu niezbędne będzie wprowadzenie planowania podatkowego tak, aby wartość przeszacowania długu nie skryzalizowała się w którymś momencie w przychód podatkowy dla nabywcy albo dla przejętego podmiotu. Opcją umożliwiającą uniknięcie tego

ryzyka może być połączenie nabywcy z przedmiotem nabywanym lub usytuowanie nabywcy w przyjaznej podatkowo jurysdykcji.

Podatki nie są najistotniejszym elementem w toku transakcji. Ponieważ jednak odpowiednia strukturyzacja niektórych działań może zmniejszać obciążenia podatkowe i zapewniać neutralność w procesie akwizycji, warto włączyć element planowania i zarządzania podatkami już we wczesnej fazie procesu transakcyjnego. ●

Joanna Wierzejska:

Tax Partner w kancelarii Domański Zakrzewski Palinka. Ma doświadczenie w kompleksowej obsłudze podatkowej klientów z różnych sektorów gospodarki, w sprawach związanych z fuzjami i przejęciami oraz wyborem efektywnej podatkowo struktury prowadzenia działalności, inwestowania i przeprowadzania transakcji.
e-mail: Joanna.Wierzejska@dzp.pl

REKOMENDACJE THINKTANK ↑

Przyspieszenie rozwoju firmy przez akwizycję może być dobrym pomysłem sukcesora na rozpoczęcie nowego etapu w historii firmy. Warto jednak taką poważną zmianę przedyskutować wcześniej z oddającym kontrolę liderem, aby zrozumieć charakter najpoważniejszych ryzyk operacyjnych i strategicznych, których niedoświadczony sukcesor może nie być świadomy.