

Pillar 2 и налогообложение сделок M&A

Цикл материалов: как подготовиться
к Pillar 2 (Часть 3)

Серия материалов **Fit for Pillar Two** помогает налоговым командам международных групп компаний (МГК), подпадающих под действия Pillar Two, подготовиться к предстоящим изменениям в международном налогообложении и применить теорию на практике.

Мы адаптируем для Казахстана ключевые материалы серии и освещаем региональные особенности внедрения Pillar 2. Статьи в серии **Fit for Pillar 2** будут последовательно дополнять друг друга, чтобы поддержать бизнес при прохождении через основные этапы готовности к Pillar 2.

Читайте [первую](#) и [вторую](#) часть из серии по ссылкам.

Контекст

По мере того как Международные группы компаний (МГК) продолжают адаптироваться к новым правилам глобального налогообложения, пересечение Pillar 2 с процессами слияний и поглощений (M&A) создает как вызовы, так и возможности. Эта статья, третья в нашей серии, рассматривает, как Pillar 2 влияет на сделки по слиянию и поглощению (сделки M&A) — от приобретений и продаж до совместных предприятий и выделения отдельных направлений бизнеса.

Понимание влияния Pillar 2 на сделки M&A имеет ключевое значение. Введение глобальной минимальной ставки налога 15% существенно влияет на параметры сделок и их структуру. Компаниям, участвующим в сделках M&A, важно учитывать, как такие операции повлияют на их эффективную налоговую ставку, условия соглашений и обязательства по соблюдению новых правил.

Влияние Pillar 2 не ограничивается ситуациями, когда доходы целевой группы уже превышают порог в 750 миллионов евро (EUR) и, следовательно, попадают под его действие. Сделка M&A может привести к

формированию группы, подпадающей под Pillar 2, если доходы объединенной группы превысят порог в 750 миллионов евро (с учетом критерия «два из четырех предшествующих лет»).

И наоборот, продажа части бизнеса может вывести группу из-под действия Pillar 2, если после сделки ее совокупная выручка опустится ниже порогового значения. Наконец, Pillar 2 может иметь значение и для тех сделок, в результате которых доходы объединенной группы пока не превышают лимит, но прогнозы показывают, что в будущем этот порог будет преодолен.

Для Казахстана данный вопрос особенно актуален. Во-первых, страна является юрисдикцией, активно вовлеченной в трансграничные сделки M&A в нефтегазовом, энергетическом и горнодобывающем секторах, где есть большое участие международных инвесторов. Во-вторых, Казахстан, как участник Инклюзивной группы ОЭСР по BEPS, поддержал двухкомпонентное решение для устранения налоговых вызовов Pillar 1 и Pillar 2, что означает, что требования по минимальному налогу (когда будут введены в Казахстане) могут влиять на структуру сделок, налоговое планирование и процесс

предынвестиционных налоговых исследований (Tax Due Diligence).

Таким образом, глобальные игроки, рассматривающие инвестиции в Казахстан или сделки с казахстанскими активами, должны учитывать Pillar 2 как один из ключевых факторов при оценке стоимости и структуры сделки.

Pillar 2 может повлиять на многие типы сделок и на все этапы их жизненного цикла. Уже на предварительной стадии компании должны оценивать, как предполагаемая сделка повлияет на их налоговый профиль в рамках Pillar 2. С точки зрения продавца все большее значение приобретает готовность предоставить покупателю полную и актуальную информацию, связанную с применением Pillar 2.

В рамках предынвестиционных налоговых исследований (Tax Due Diligence) при Pillar 2 появятся новые отчетные обязательства, которые необходимо проанализировать для проверки соблюдения требований. Важно оценить различные налоговые показатели целевой группы, которые могут влиять на расчеты по Pillar 2. Наряду с этим на этапе переговоров важно внимательно проработать положения об обязательствах и гарантиях в договоре, а также предусмотреть права на получение информации, необходимой для выполнения будущих требований Pillar 2.

По завершении сделки необходимо учитывать влияние Pillar 2 при планировании реструктуризации или интеграции. В отдельных юрисдикциях

налоговые последствия сделок M&A могут быть весьма значительными ввиду различий в принципах налогообложения и применяемых налоговых льгот. Поэтому крайне важно учитывать взаимосвязь местного законодательства и правил Pillar 2, чтобы избежать непредвиденных последствий.

В контексте Казахстана это также актуально, поскольку страна применяет как общеустановленный налоговый режим, так и специальные налоговые режимы (например, в Международном финансовом центре «Астана») и отдельные налоговые льготы для приоритетных отраслей. Их взаимодействие с требованиями Pillar 2 может повлиять на конечный налоговый результат сделки, что делает тщательный анализ особенно необходимым.

И наконец обязательства по представлению отчетности, возникающие в рамках Pillar 2 в связи со сделкой, потребуют своевременного раскрытия информации для соблюдения установленных требований.

Таким образом, влияние Pillar 2 на сделки M&A невозможно игнорировать. Командам, сопровождающим сделки, потребуется стратегический подход, учитывающий как краткосрочные, так и долгосрочные налоговые последствия. Понимание особенностей Pillar 2 и выработка проработанных решений помогут компаниям эффективно управлять налоговыми рисками на стыке Pillar 2 и M&A. Такой проактивный подход позволит не только снизить потенциальные риски, но и использовать новые возможности, возникающие в условиях введения глобальной минимальной ставки налога.

Вопрос – ответ

Вопрос 1. Как Pillar 2 влияет на оценку потенциальных сделок и процедуры предынвестиционных налоговых исследований (Tax Due Diligence)?

До заключения сделки важно определить, подпадает ли объект предынвестиционного налогового исследования под действие Pillar 2. Это включает оценку того, приведет ли приобретение к появлению дополнительных обязательств по Pillar 2 у покупателя.

Ключевое значение имеет понимание налогового профиля юрисдикций, в которых работает объект, поскольку это напрямую влияет на применимость глобального минимального налога. Такой анализ должен включать обзор деятельности компании, источников дохода и существующих налоговых стратегий, чтобы выявить потенциальное воздействие правил Pillar 2.

В контексте Казахстана следует учитывать, что страна только готовится к внедрению Pillar 2

в национальное законодательство. Поэтому при проведении предынвестиционного налогового исследования следует учитывать как исторические налоговые обязательства, так и будущие обязательств, которые могут возникнуть после вступления норм в силу.

С точки зрения продавца, покупателю необходимо предоставить всю необходимую информацию, связанную с применением Pillar 2. В отчете по предынвестиционному налоговому исследованию, подготовленным продавцом (Vendor Due Diligence), рекомендуется включить отдельный раздел, отражающий историческими налоговыми обязательствами объекта в контексте Pillar 2, в частности:

- I. Определить, подпадает ли объект под Pillar 2 как самостоятельная группа, как часть группы продавца, или не подпадает под Pillar 2 вовсе.
- II. Указать компании, ответственные за обязательства и отчетность по Pillar 2

(например, частично принадлежащие материнские компании (POPE) или компании, уплачивающие внутренний дополнительный налог (QDMTT), и т. п.).

- III. Описать порядок применения Pillar 2 к внутригрупповым операциям в переходный период (с 30 ноября 2021 года) и возможные налоговые риски, связанные с ними.
- IV. Отразить особенности структур с частичным участием, совместных предприятий и постоянных учреждений, которые могут значительно усложнять анализ.
- V. Указать изменения в составе группы за последние четыре финансовых года, включая случаи, когда группа была сформирована в результате приобретения.

С точки зрения оценки стоимости, в финансовой модели необходимо учитывать допущения и риски, связанные с Pillar 2, и их влияние должно быть отражено в прогнозе эффективной налоговой ставки (ETR).

Применительно к Казахстану можно рассмотреть моделирование возможного влияния Pillar 2, учитывая, что локальная практика его применения еще не сформирована. Соответственно, при расчете эффективной ставки налога (ETR) следует закладывать потенциальные изменения налогового законодательства и их синхронизацию с модельными правилами ОЭСР.

Дополнительный налог (Top-up tax), подлежащий уплате по Pillar 2, может оказать существенное влияние на стоимость сделки. Следует учитывать, что профиль покупателя также влияет на будущую налоговую нагрузку: некоторые участники торгов могут получить конкурентное преимущество, если их структура приобретения не приводит к распространению действия Pillar 2 на них или на приобретаемую компанию.

При структурировании сделки ее дизайн может существенно влиять на налоговую эффективность, особенно в части внутригрупповых передач активов и финансовых соглашений. Важно согласовать эти шаги с требованиями Pillar 2, чтобы минимизировать риски и оптимизировать налоговые последствия.

Вопрос 2. Какие дополнительные риски создает Pillar 2 в процессе заключения сделки и какие меры могут принять компании для защиты своих интересов?

Pillar 2 вносит существенные новые аспекты в подготовку договорной документации между участниками сделки. Прежде всего, Pillar 2

фактически вводит новый вид налога для групп, попадающих под его действие, поэтому важно обеспечить, чтобы налоги по Pillar 2 (QDMTT, Top-up tax и др.) были корректно определены в договоре.

Правила Pillar 2 уникальны тем, что могут возлагать налоговые обязательства на одно юридическое лицо в отношении прибыли другого. Например, покупатель может столкнуться с необходимостью уплаты дополнительного налога Top-up tax, начисленного за период до смены собственника. Поэтому налоги по Pillar 2 должны быть четко определены с тем, чтобы налоговые обязательства корректно распределялись между сторонами после завершения сделки. Кроме того, необходимо обеспечить доступ покупателя к детализированным финансовым и налоговым данным продавца для соблюдения требований для отчетности по Pillar 2.

Договоры купли-продажи (Sale and Purchase Agreements) должны содержать достаточные гарантии и обязательства по возмещению убытков, связанных с рисками Pillar 2. Это может включать, в том числе, гарантии относительно точности показателей, чувствительных к Pillar 2.

Вопрос 3. Какие ключевые аспекты компаниям следует учитывать после завершения сделки с точки зрения интеграции и соблюдения требований Pillar 2?

Интеграция после сделки может существенно повлиять на налоговое планирование в рамках Pillar 2. Компаниям необходимо оценить, может ли реструктуризация после сделки привести к дополнительным налоговым обязательствам, и убедиться, что согласование налоговой стратегии объединенной группы не вызовет непреднамеренного роста налоговой нагрузки.

Важно моделировать потенциальное влияние Pillar 2 после сделки с учетом имеющихся данных по юрисдикциям и других факторов, способных повлиять на налоговую ставку, например, планируемого присоединения к глобальным правилам против размывания налоговой базы (GloBE, то есть Global Anti-Base Erosion Rules), или изменений этих правил в будущем. Это включает анализ влияния Pillar 2 на прогнозы движения денежных средств и обеспечение достаточной ликвидности для уплаты возможных дополнительных налогов. Помимо этого, компаниям следует учитывать влияние Pillar 2 на общую структуру капитала и схемы финансирования.

Дополнительно, компаниям стоит рассмотреть шаги по оптимизации минимальной налоговой ставки между юрисдикциями, например,

перераспределение доходов с высоконалоговых юрисдикций в низконалоговые. Это может включать реструктуризацию операций, пересмотр политик трансфертного ценообразования или изменение потоков финансирования для достижения более оптимальной налоговой позиции. При этом важно учитывать влияние таких мер на общую бизнес-стратегию и долгосрочные цели компании.

Особое внимание необходимо уделять вопросам отчетности и соблюдения требований Pillar 2. Расчет дохода по глобальным правилам против размывания налоговой базы (GloBE) на уровне юрисдикций требует сбора значительного объема финансовых и налоговых данных, так

как в новой объединенной группе эти данные могут поступать из разных систем или платформ. Поэтому внедрение Pillar 2 усиливает потребность в централизованном управлении данными со стороны материнской компании и вовлечении ее в локальный налоговый анализ крупных сделок.

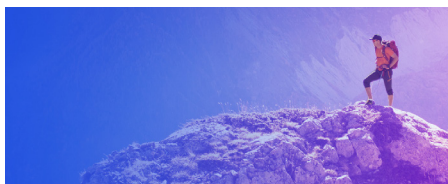
В Казахстане единый формат и процедура предоставления отчетности для Pillar 2 пока не внедрены. Соответственно, компаниям еще предстоит готовиться к созданию новых процедур внутреннего контроля и отчетности, чтобы обеспечить готовность к будущим требованиям.

Предыдущие выпуски



Первая статья цикла предлагает краткий обзор предыстории Pillar 2 и практические рекомендации по первым шагам, которые МГК следует предпринять для выполнения своих налоговых обязательств в рамках этих правил.

Читать [далее](#)



В этой статье мы рассуждаем, как с помощью стратегических налоговых решений и реструктуризации бизнеса МГК могут эффективно адаптироваться к глобальным изменениям в эпоху Pillar 2.

Читать [далее](#)

kpmg.kz



Информация, содержащаяся в настоящем документе, носит общий характер и подготовлена без учета конкретных обстоятельств того или иного лица или организации. Хотя мы неизменно стремимся представлять своевременную и точную информацию, мы не можем гарантировать того, что данная информация окажется столь же точной на момент получения или будет оставаться столь же точной в будущем. Предпринимать какие-либо действия на основании такой информации можно только после консультаций с соответствующими специалистами и тщательного анализа конкретной ситуации.

© 2025 г. ТОО «КПМГ Такс энд Эдвайзори», компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Республики Казахстан, участник глобальной организации независимых фирм KPMG, входящих в KPMG International Limited, частную английскую компанию с ответственностью, ограниченной гарантиями своих участников. Все права защищены.

Наименование KPMG и логотип KPMG являются товарными знаками, используемыми по лицензии участниками глобальной организации независимых фирм KPMG.