

- ☑ **Что такое международный холдинг в России и может ли он быть эффективнее российского?**
- ☑ **Как снижается налогообложение в международном холдинге?**
- ☑ **Как можно оптимизировать структуру управления и улучшить финансовую привлекательность бизнеса для инвесторов?**



В развитии любого бизнеса наступает такой этап, когда имея определенные денежные обороты и, в целом, некую структуру активов, нужно придти к пониманию: «как эффективно структурировать владение активами и при этом увеличить денежные обороты»?

Один из способов увеличения денежных оборотов - это сокращение расходов, увеличение эффективности управления и уменьшение затрат, начиная с затрат на производство или управление, в том числе

управления продажами, заканчивая арендными платежами, зарплатами сотрудников и даже налогами.

Именно в России, в отличие от ряда стран Европы, существуют определенного рода перекосы, перекосы во всем: начиная с уровня рыночных цен на сырье, электроэнергию, транспорт, арендные платежи, заканчивая налогами и, самое главное, временем, которое тратится на налоговое администрирование.

Большинство перекосов скорее связано с желанием бизнесменов заложить максимальную маржинальную наценку на реализуемую продукцию - она может достигать 100-200%, если мы говорим про некоторые сферы торговли непродовольственными товарами. В девелоперском бизнесе, в производственном бизнесе и даже в сырьевом бизнесе на ценообразование оказывают влияние и иные факторы, которые влияют на итоговую цену.

Если не брать официальную статистику Минэкономразвития РФ по рентабельности российских предприятий, где расчет осуществляется на основании показателей налоговой отчетности компаний, в которой часто затратная часть завышается для целей оптимизации налогов, то в целом для российского бизнеса характерна общая рентабельность свыше 20-30% (во всяком случае, к такой рентабельности стремятся). Тем не менее, для ряда отраслей торговли рентабельность может достигать и 100%. При высокой доходности российского бизнеса нельзя не отметить, что уровень налоговой нагрузки и налогового администрирования в России является более существенным, чем в странах ЕС.

**Роль DS Express, Inc. при структурировании групп компаний –  
увеличить рентабельность бизнеса путем снижения налоговой нагрузки на бизнес  
и улучшить эффективность его управления.**

При создании и выстраивании международных холдингов и даже при реализации технических сделок по продаже тех или иных активов, в первую очередь, во главу угла ставится налоговая оставляющая внутри создаваемой корпоративной структуры, возможность вывода сделок в зарубежное правовое поле и информационная безопасность таких сделок, или даже правильнее сказать – их информационная закрытость, в том числе и в рамках антимонопольного законодательства, что в ряде случаев очень актуально для многих стран СНГ, в которых открытое владение активами создает риск произвольных действий со стороны криминальных структур или даже коррумпированных представителей государственных служб, ангажированных к определенному бизнесу в регионе.

Применяя механизмы налоговой оптимизации прибыль компании в отчетности может, наоборот, уменьшиться и на самом деле переходить в «альтернативные» потоки, которые будут вместе с основной прибылью консолидироваться в некоем «льготном» центре прибыли, например, в оффшоре.

Многие российские и европейские бизнесмены, как сказано выше, могут выбирать таким центром прибыли простой оффшор или же банковский счет (наличные деньги), которые можно хранить «под подушкой». Последнее не является выходом из ситуации, это скорее полумера. Как можно реинвестировать в бизнес наличные деньги, кроме оплаты части своих же затрат? Наверное, почти никак. А что делать с безналичными деньгами на счетах российских компаний? Реинвестировать их назад в дочерние проекты и опять платить налоги? Или вытаскивать их из оборота законно в виде дивидендов и платить высокие налоги? Аналогичная ситуация замкнутого круга.



**Бонусы.** Так, например, в случае прямой выплаты российской компанией бонусов и зарплат топ-менеджерами (или даже учредителями компании), это будет достаточно дорого с точки зрения стоимости собственных же денежных ресурсов.

Чтобы выплатить себе (по факту свои собственные денежные средства) в виде, например, бонуса или зарплаты нужно сначала заплатить в фонды социального страхования, медицинского страхования, пенсионный фонд суммарно 34% от стоимости выплаты. Затем удержать 13% НДФЛ. Таким образом, суммарный «налог» на собственные деньги равен 47%. Либо иной вариант выплат - выплачивать дивиденды. Однако дивиденды выплачиваются из чистой прибыли. Сначала нужно заплатить все налоги, НДС, налог на прибыль, а затем еще дополнительный налог на прибыль с дивидендов в размере 9%? А если прибыли нет? Тогда либо 47%, либо использовать «теневые схемы», которые очень популярны в России. Но это не выход! Это полумера, которая весьма опасна.

Структура международного холдинга позволяет решать и эти проблемы, вплоть до вывода прибыли или бонусов топ-менеджеров в специальный субъект льготного налогообложения (например, европейскую компанию).

Существующие технологии позволяют получать денежные средства «безналично» на счета физических лиц с возможностью их «наличного» снятия законно и без излишней налоговой нагрузки и банковских процентов.

Начнем с перераспределения прибыли или просто банальных финансовых ресурсов, когда деньги есть в одной компании, но они остро нужны в другой компании. В России способы перераспределения денежных средств между разными компаниям, пусть даже связанными друг с другом, весьма ограничены.

В России нет холдингового законодательства и, судя по всему, его не будет в ближайшее время. Законопроект № 99049555-2 «О холдингах» в 2002 году был отклонен Советом Федерации и отправлен в мусорное ведро. Налоговые же отношения между аффилированными лицами как были весьма зарегулированными, так и остались. Применение тех или иных норм остается на усмотрение налогового инспектора, который часто больше руководствуется вопросами увеличения сбора налогов, чем вопросами как и по каким законам функционирует бизнес. Ко всему этому следует также добавить нормы антимонопольного законодательства и вопросы компетенции ФАС РФ.

Холдинговое законодательство, которого, увы, в РФ пока нет, должно также урегулировать и налоговые аспекты взаимоотношений групп компаний. Налоговый кодекс РФ действует по принципу – «собрать максимальное количество налогов», даже если сделки проходят формально в рамках одной группы компаний, а фактически в рамках одного «кошелька» их владельца.

18.07.2010 года Государственной думой РФ был принят в третьем чтении законопроект, ставящий цель «оживление» неработающих механизмов предоставления налоговых кредитов (возможность платить в рассрочку) и отсрочек в виде изменений в ч.1 и ч. 2 НК РФ. Это «антикризисная мера» запоздала и, к сожалению, она в очередной раз не будет доступна для всех в силу наличия критериев ее применения.

Сейчас эти нормы не работают в России, а в ЕС, например, эти нормы работают и существуют с середины 90-х годов. Также вышло и с «послаблением» для российских холдингов в виде введения нулевой ставки налога на дивиденды при распределении (получении) их российской компанией. 16.05.2007 № 76-ФЗ ввел с 1 января 2008 года в статью 284 НК РФ внесли нулевую ставку налога на прибыль по дивидендам получаемых российской компании от других компаний. Но эта льгота затронула лишь крупные компании – с уставным капиталом свыше 500 млн. рублей и сроком владения акциями (долями) 1 год. Данные условия могли бы быть выполнимы только лишь для крупнейшего бизнеса. Увы, но не в первый раз в итоге получилось «эффективное» нововведение.

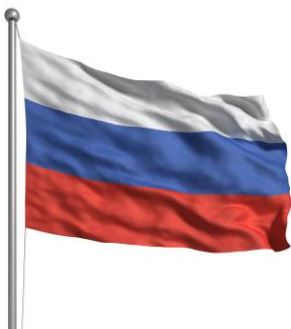
К счастью, законом 28.12.2010 N 395-ФЗ, вступившем в силу с 01.01.2011 года, отменено дискриминирующее требование наличия уставного капитала в размере 500 млн. рублей для получения нулевой ставки на дивиденды. Теперь достаточно владения акциями (долям) в течение не менее 1 года для получения нулевой ставки. Правда в данном случае речь идет о получении нулевой ставки налога на дивиденды только при выплатах дивидендов между юридическими лицами. Ставка налога при выплате физическому лицу осталась прежней – 9 процентов.

Данное положение вступило в силу с 01.01.2011 и в достаточной степени либерализовало российское налоговое законодательство. Оно дает возможность «безналогового» транзита

дивидендов между российскими юридическими лицами, что с учетом инструментов международного налогового планирования только «удешевляет» процессы консолидации прибыли в оффшорных и низконалоговых юрисдикциях.

Дивиденды, получаемые от иностранных компаний, будут освобождаться от налога в РФ, если компания плательщик не входит в список оффшоров по Приказу Минфина 108-н.

### **Холдинги в РФ: юридическая составляющая и налоги**



**Холдинг в РФ** - совокупность двух и более юридических лиц (участников холдинга), связанных между собой отношениями (холдинговыми отношениями) по управлению одним из участников (головной компанией) деятельностью других его участников на основе права головной компании определять принимаемые ими решения. Такое определение было в Законопроекте № 99049555-2 «О холдингах», отклоненном в 2002 году.

В холдинговые структуры, помимо коммерческих организаций, часто входят и некоммерческие: общественные организации, фонды, некоммерческие партнерства, ассоциации и пр.

Возможностей безналогового перераспределения денежных средств (или активов) внутри российской группы компаний не так много, но они все-таки есть. Существует возможность безвозмездного «перекрестного» финансирования (ст.251 НК РФ) в рамках материнских и дочерних компаний и даже от дочерней компании материнской. Однако в случае необходимости безвозмездной передачи имущества или товаров внутри группы это будет квалифицироваться как реализация (ст. 146 НК РФ), поэтому необходимо уплачивать НДС 18%.

В случае предоставления займов российской компании (физ.лицу) или при вексельном финансировании, займодавцу придется уплачивать налог на прибыль (или НДФЛ) с получаемых процентов. А в случае предоставления «льготных» займов между участниками одной группы, возможны претензии налоговых органов по ст. 40 НК, так как сделка между аффилированными лицами осуществляется не на «рыночных» условиях, особенно с учетом того, что, например, стоимость заемных ресурсов в ЕС на порядок ниже, чем в РФ (2% против 15%).

А что это вообще за «рыночные» условия такие, когда сам владелец должен решать на каких условиях ему выдавать деньги своему же бизнесу, если он хочет финансировать бизнес именно на возвратной основе? В данном случае, не идет речи о перекосах из-за завышения процентных ставок.

Чтобы не изобретать различного рода вексельные схемы финансирования и прочие долговые инструменты, в большинстве случаев гораздо проще консолидировать активы на правильно выстроенную цепочку иностранных компаний, где, в отличие от России, проблем с перераспределением финансовых ресурсов не будет, где, в силу развитости холдингового законодательства и более либеральной системы налогообложения, всегда существует возможность получения возвратного и безвозвратного финансирования от оффшора и вывода прибыли от деятельности всей группы в тот же оффшор и, соответственно, на личные счета бенефициаров за рубежом или даже в РФ, не говоря уже о ведении консолидированной финансовой отчетности всей группы компаний, в которую можно правильно включить убытки и расходы дочерних компаний, доходы от «альтернативных» оффшорных потоков (выведенные из оборота компании РФ), которые только улучшат показатели всей финансовой группы по результатам аудита.

**Наиболее типичные способы владения активами в России**

	<i>Параметры владения</i>	<i>Плюсы</i>	<i>Минусы</i>
1	Поставить в качестве номинального учредителя ООО (ЗАО) <b>своего родственника, доверенное лицо и т.п.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Отсутствие публичности владения активами; актуально для «неискушенных» современными технологиями чиновников или для семейного бизнеса.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Риск силового отъема имущества сохраняется.</li> <li>Риск возникновения внутрисемейных/личных споров и разногласий.</li> <li>Прозрачность владения как для ЗАО, так и для ООО.</li> </ul>
2	В качестве единственного участника ООО (ЗАО) поставить <b>иное российское юридическое лицо</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Отсутствие прямой связи с учредителем.</li> <li>Возможность применения нулевой ставки по налогу на дивиденды при выплатах между российскими юридическими лицами (п.2 ст.284 НК РФ).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Налогообложение при продаже акций долей компании по ставке 20%.</li> <li>Дополнительное налогообложение при перечислении дивидендов физ.лицу, конечному в цепочке владения.</li> </ul> <p>Дивидендный доход материнской компании от дочерних компаний облагается двойным налогом на прибыль (по ставке 20 % в дочерней компании, п.1 ст.284 НК РФ, и 9 % в материнской компании при несоответствии критериям п.2 ст.284 НК РФ для получения нулевой ставки; затем при распределении из материнской компании учредителя физ. лицу удерживается дополнительный налог на прибыль с дивидендов 9%, подп. 1 п. 3 ст. 284 НК РФ).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Риск силового отъема имущества сохраняется, так как цепочку владения несложно проследить.</li> <li>Прозрачность владения как для ЗАО, так и для ООО.</li> </ul>

3	<p>В качестве единственного участника ООО (ЗАО) поставить <b>иностранное юридическое лицо</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• В случае, если иностранная компания – классический оффшор и ставится цель продажи ее российской дочерней компании с недвижимыми активами на балансе (более 50% активов в составе баланса<sup>1</sup>), благодаря правильной реорганизации в РФ возможна безналоговая продажа российского актива.</li> <li>• В случае, если юрисдикция иностранной компании выбрана правильно, и РФ заключила с ней соглашение об избежании двойного налогообложения, то ставку налога на дивиденды можно уменьшить до 5%. При правильном выборе такой юрисдикции в стране ее регистрации можно получить возможность полного освобождения от налогов на доходы в виде российских дивидендов, получить возможность их дальнейшей выплаты в оффшор. Благодаря правоприменительной практике в РФ при продаже такой иностранной компанией российских акций (долей), в том числе с недвижимостью на балансе,, налог в РФ также будет отсутствовать.</li> <li>• Сложно проследить, кто является реальным владельцем ООО (ЗАО);</li> <li>• Возможность консолидировать денежные</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Если в качестве учредителя используется классический оффшор, это обстоятельство может привлечь нежелательное внимание, особенно в социально значимых и публичных проектах.</li> <li>• В случае если эта иностранная компания - оффшор, не имеющий соглашений об избежании двойного налогообложения с РФ, то при выплате дивидендов из РФ, в РФ компанией – плательщиком таких дивидендов, будет удержан налог на дивиденды в размере 15%.</li> <li>• При продаже акций (долей) с недвижимыми активами на балансе (более 50% активов) покупателю компании РФ, последняя должна выступить налоговым агентом и удержать налог на прибыль по ставке 20%.</li> <li>• Требуются затраты на регистрацию и ежегодное сопровождение зарубежной компании.</li> </ul>
---	---	---	---

<sup>1</sup> Критерий налогообложения в РФ по ставке 20%.

		<p>средства за рубежом с возможностью их рефинансировать.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• При использовании европейской компании повышается значимость проекта и появляется возможность выхода на европейские рынки капитала.</li> <li>• Относительно невысокая стоимость сопровождения иностранной компании;</li> </ul>	
4	<p><b>Владение активом (недвижимостью) напрямую на иностранную компанию.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практически невозможно «отнять» актив у иностранной компании в РФ.</li> <li>• Сложно проследить, кто является реальным владельцем иностранной компании (оффшора). Реестры оффшора закрыты и раскрываются только по решению местного суда при наличии таких оснований и при наличии в этом государстве требования хранить данные о бенефициаре.</li> <li>• Возможность сдачи объекта в аренду филиалом иностранной компании и выплаты прибыли в головную компанию сразу после налогообложения прибыли в РФ по налогу на прибыль. Филиалы не платят налоги на дивиденды в РФ (экономится 9%-15%)</li> <li>• Во всех странах ЕС доход зарубежных представительств, с которого были уплачены налоги в РФ, не будет облагаться дополнительными налогами. Существует возможность при</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Если в качестве учредителя используется классический оффшор, это обстоятельство может привлечь нежелательное внимание, особенно в социально значимых и публичных проектах.</li> <li>• В случае, если эта иностранная компания продает недвижимый актив, то при продаже недвижимости как имущественного комплекса в РФ, компанией плательщиком (покупателем), будет удержан налог на прибыль в размере 20%. При продаже недвижимого актива физ. лицу, налог на прибыль в РФ не удерживается, так как физ. лицо не может быть налоговым агентом в РФ.</li> <li>• Требуются затраты на регистрацию и ежегодное сопровождение зарубежной компании;</li> </ul>

		<p>правильной структуре перечислить прибыль из ЕС сразу в оффшор без налоговой нагрузки.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Возможность безналоговой продажи актива путем продажи акций зарубежной компании.</li> <li>• При продаже недвижимого актива физ. лицу, налог на прибыль в РФ не удерживается, так как физ. лицо не может быть налоговым агентом в РФ. Для ухода от продажи именно через оффшор, продажа актива может осуществляться через правильно структурированную европейскую компанию. Компания не должна иметь аккредитованного представительства (филиала) в РФ. Аналогичная ситуация при продаже актива между нерезидентами.</li> </ul>
--	--	--

Для целей защиты владения, оптимизации налогов, управления российской компанией, выгоднее владеть российской компанией через цепочку нерезидентов. Причем это можно делать без использования «номиналов» и при этом сохранять конфиденциальность и все рычаги управления.

У бенефициаров и топ-менеджеров, получающих доход от бизнеса напрямую от иностранной компании (компании ЕС), всегда, как минимум, существует возможность сохранить налоговую нагрузку на российском уровне, получая доходы от компании из страны ЕС и полностью их там декларируя. Центр прибыли в данном случае будет вне России.

Существуют способы объединить все денежные потоки, в том числе альтернативные потоки, и владеть активами через зарубежную материнскую компанию, которая консолидирует прибыль на безопасном удалении от России и выплачивает прибыль собственникам и топ-менеджерам из оффшора фактически при нулевой нагрузке, не нарушая никаких законов. Однако в таких случаях физ. лица в идеале должны отражать эти доходы в 3-НДФЛ.

Из этого центра прибыли деньги будут идти на рефинансирование бизнеса (взносы учредителей, займы, долговые инструменты для финансирования группы компаний или ее части) или же просто «вытаскиваться» учредителями как текущая прибыль. Однако в налоговой оптимизации всегда нужно сохранять грань возможного и допустимого с точки зрения законов РФ и практики их применения.

### Виды международных холдингов в РФ

В зависимости от конечных целей и бюджета собственников бизнеса выделяют разные виды холдингов:

- a) начиная от простых, когда долями (акциями) российской компании владеют лишь для конфиденциальности учредителя или, например, для «технических» сделок с акциями или долями компаний (или для операций с недвижимостью) с другими нерезидентами РФ, чтобы оптимизировать налоги, и
- b) заканчивая сложными холдингами с возможностью использования комплексных механизмов налоговой оптимизации.

Виды холдингов зависят от конкретных целей, в соответствии с которыми можно:

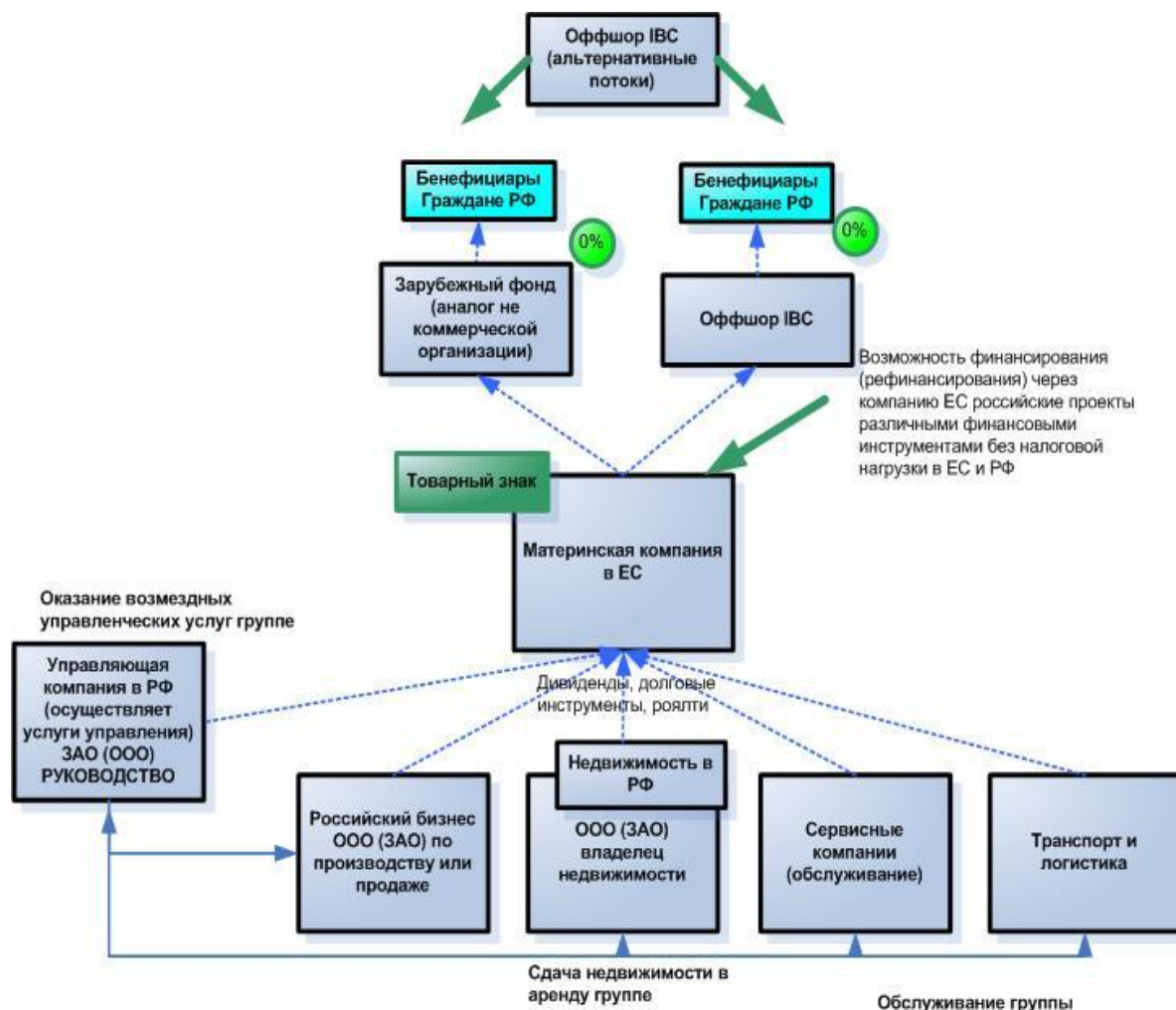
- ⇒ Скрыть учредителя через оффшор или цепочку компаний: актуально для госчиновников и их родственников.
- ⇒ Защитить актив, который может быть интересен рейдерам или с которым осуществляются операции (например, продажи) в целях оптимизации налогов.
- ⇒ Оптимизировать налоги и структуру владения активами.

### Вариант простого владения или «технической» продажи активов



Структура предполагает возможность «технической» продажи активов между нерезидентами или на физ. лицо, гражданина РФ без налоговой нагрузки в РФ.

**Вариант более сложных холдингов** для владения, оптимизации налогов, рефинансирования прибыли, привлечения зарубежных инвестиций и возможности безналоговой продажи российских активов или продажи всей группы компаний:



Такого рода структуры характеризуются, тем, что когда они правильно структурированы, предоставляется возможность:

1. Регулирования (перераспределения) налоговой нагрузки между компаниями группы.
2. Безналоговой продажи российских или зарубежных активов бенефициарами. Актив может продаваться как в РФ, так и за рубежом без налоговой нагрузки.
3. Привлечения собственных средств (или инвестиций) для финансирования российских проектов. Финансировать проекты возможно, как минимум 8 разными инструментами и механизмами, которые допускает зарубежное законодательство и НК РФ. Возврат данных средств из РФ может осуществляться без налоговой нагрузки в РФ. В зависимости от вида инструмента, может быть использована та или иная налоговая выгода от их применения при финансировании конкретного проекта.
4. Оптимизации налогов.
5. Консолидации управления группой.
6. Привлечения зарубежного инвестора и зарубежных финансовых ресурсов (кредитование по либор +% под инвестиционный депозит с фиксированной доходностью, прямое кредитование под залог, выпуск облигационных займов, продажа части акций и пр.)

### **Выбор наиболее выгодного режима налогообложения и страны учреждения зарубежной материнской компании**

Основной критерий при выборе цепочки нерезидентов и при предложении конкретной структуры ведения бизнеса, с помощью которой можно оптимизировать налоги и на которую будет консолидироваться владение российскими активами - это **зависимость от типа дохода**, который получает конкретный бизнес:

- Доход от ценных бумаг или фондового рынка: выбор иностранной компании может оптимизировать указанные доходы.
- Доход от недвижимости и от продажи недвижимости (в т.ч риэлторская деятельность): возможна структура инвестиционного фонда в РФ или владение активами через отдельные юр. лица, подконтрольные иностранной компанией. Возможна также и продажа напрямую от иностранной компании физ. лицам (актуально для оптимизации налогов при продаже элитной жилой недвижимости). Достигается налоговая оптимизация.
- Доход от торговой деятельности (включая оптовую и розничную торговлю): возможность осуществлять торговлю через европейские сбытовые компании, а всю прибыль консолидировать в оффшоре.
- ВЭД (экспорт-импорт), торговля: возможность регулировать таможенную нагрузку.
- Владение ТЗ (для придания бизнесу или продаваемым товарам, услугам «зарубежного» признака)
- Доход от интеллектуальных прав: существует принципиально 2 разных вида структур для роялти
- Доход от инвестиционной деятельности: возможность осуществлять инвестиционную или совместную деятельность с европейской компанией, а большую часть прибыли европейской компании (80%) консолидировать напрямую в оффшоре
- Доход от продажи и взыскания долгов («коллекторская» деятельность): позволяет оптимизировать налоги.
- Доход от производства (промышленность), металлургии, добычи и продажи сырья и минеральных удобрений.

### **Налоговые критерии для определения страны зарубежной материнской компании для создания холдинга**

- a) Компания, зарегистрированная в уважаемой юрисдикции, с которой заключено международное соглашение об избежании двойного налогообложения с РФ.
- b) Возможность иностранной юрисдикции без ограничений работать с оффшорами (в том числе с которыми заключены соглашения об избежании двойного налогообложения).
- c) Возможности использования режима льготного налогообложения в стране регистрации такой компании. Наличие налоговых освобождений на входящие дивиденды, доходы от продажи акций (долей) в дочерних компаниях.
- d) Размер налога у источника в России при выплате дивидендов иностранной материнской компании по соглашению, установленный в соглашении.
- e) Размер налога у источника в России при выплате процентов по займу иностранной компании, установленный в соглашении.

- f) Размер налога у источника в России при выплате роялти иностранной компании, установленный в соглашении.
- g) Налоговый режим иностранной юрисдикции позволяющий осуществлять «транзит» дохода в виде роялти или процентов по займу (иных долговых и финансовых инструментов) напрямую в оффшор (или через «техническую» компанию) с налогообложением только 0,25-5% наценки на эти инструменты (услуги) на уровне компании ЕС. Эта возможность также должна заключаться в полном освобождении от налогов у источника при выплате роялти/процентов в оффшор или «техническую» компанию;
- h) Ставка налога на исходящие дивиденды в пользу оффшора или «промежуточной» компании в юрисдикции иностранной материнской компании должна быть минимальной либо равняться 0%.

Ниже мы приводим сравнительный анализ ставок налогообложения стран, в которых можно учреждать холдинговые компании с возможностью «транзита» прибыли и иных доходов в оффшорную юрисдикцию для оптимизации налогообложения их рефинансирования.

Данный список стран не является полным и включает список некоторых используемых юрисдикций для оптимизации налогообложения и создания холдингов, а именно: Австрию, Гонконг, Данию, Доминику, Кипр, Британские Виргинские острова, Лихтенштейн, Люксембург, Нидерланды, Швейцарию, Нэвис, Джерси.

Из сравниваемых стран классическими оффшорами являются Британские Виргинские острова, Княжество Лихтенштейн, Остров Нэвис, Доминика, Джерси. Условным оффшором является Кипр. Регистрировать компанию в классическом оффшоре для консолидации непосредственно на них российских активов не всегда выгодно с налоговой точки зрения. Однако инструментарий международного налогового планирования позволяет осуществлять некоторые сделки с недвижимыми активами, акциями (долям) российских компаний (даже если на них консолидированы недвижимые активы) без налоговой нагрузки в РФ. Для этого требуется создание правильной корпоративной структуры. В любом случае классические оффшоры подойдут в качестве конечного звена для консолидации активов.

Из наиболее интересных стран для создания управляющей компании холдинга – Австрия, Дания, Нидерланды, Люксембург, Кипр и Швейцария, так как эти страны имеют наибольшее количество международных налоговых соглашений. Классические оффшоры привлекательны для владения интеллектуальной собственностью, для технических продаж (когда выстроена структура) или интересны в качестве конечного звена в цепочке владения.

Статус популярного в РФ Кипра в связи с его нахождением в списке Минфина (приказ 108-н) и подписанием 16.04.2009 года Протокола к соглашению между Россией и Кипром существенно изменился за последние годы. Пока что еще Кипр сохраняет позиции европейской «налоговой гавани», но все может сильно измениться в ближайшее время. Кипр на протяжении долгих лет по статистике ЦБ РФ был на первом месте по количеству прямых инвестиций в компании РФ. Фактически в подавляющем большинстве случаев реинвестировались денежные средства российских же бизнесменов, выведенных ранее в нерезидентные структуры.

По статистике ЦБ, за 2009 год в лидеры по прямым инвестициям вышли также Нидерланды, Люксембург, Австрия. Тем не менее, еще некоторое время до момента вступления в силу Протокола кипрские компании будут популярны в силу небольшой стоимости их приобретения и обслуживания. Однако и после вступления кипрские компании можно будет использовать для «быстрых» технических сделок с активами.

**Сравнительная таблица иностранных юрисдикций для использования в структуре холдинга**

Юрисдикция	Количество договоров об избежании двойного налогообложения	Договор с РФ	Ставка налога на прибыль по доходам, получаемым иностранной компанией в России, в %			Ставка налога на прибыль, в стране своей регистрации, в %
			Дивиденды (минимальная ставка)	Проценты	Роялти	
Австрия	87	Конвенция между Правительством РФ и Правительством Австрийской Республики об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал от 13.04.2000 (ратифицировано Федеральным законом от 26.11.2002 № 146-ФЗ)	5	0	0	25
Британские Виргинские острова	3	Нет	15	20	20	0
Гонконг	8	Нет	15	20	20	0-17,5
Дания	87	Конвенция между Правительством РФ и Правительством Королевства Дания об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и имущество от 08.02.1996 (ратифицировано Федеральным законом от 26.02.1997 № 40-ФЗ)	10	0	0	20-25
Невис	6	Нет	15	20	20	0
Кипр	45	Соглашение между Правительством РФ и Правительством Республики Кипр об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал от 05.12.1998 (ратифицировано Федеральным законом от 17.07.1999 № 167-ФЗ)	5	0	0	10
Лихтенштейн	3	Нет	15	20	20	0
Люксембург	58 (+16)	Соглашение между Российской Федерацией и Великим Герцогством Люксембург об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и имущество от 28.06.1993 (ратифицировано Федеральным законом от 19.03.1997 № 64-ФЗ.)	10	0	0	29,85

Нидерланды	75	Соглашение между Правительством РФ и Правительством Королевства Нидерланды об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и имущество от 16.12.1996 (ратифицировано Федеральным законом от 18.07.1998 № 104-ФЗ)	5	0	0	25,5
Швейцария	72	Соглашение между Российской Федерацией и Швейцарской Конфедерацией об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал от 16.12.1996 (ратифицировано Федеральным законом от 26.02.1997 № 38-ФЗ)	5%	0	10	7,89-35
о. Джерси	15	Нет	15%	20	20	0-10
Гибралтар	0	Нет	15%	20	20	0-10

### ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ DS EXPRESS, INC.

DS EXPRESS, INC. – это ведущая юридическая компания по вопросам международного налогового планирования и использования нерезидентных структур, регистрации и сопровождения деятельности иностранных компаний, управления и защиты капиталов.

#### Основные направления деятельности компании:

- Консультирование по вопросам международного налогового планирования и использования нерезидентных структур
- Регистрация и сопровождение деятельности иностранных (оффшорных и оншорных) компаний
- Содействие в открытии зарубежных банковских счетов
- Подготовка финансовой отчетности и аудитов иностранных компаний
- Корпоративное структурирование
- Корпоративный и налоговый Due Diligence международных проектов
- Сопровождение международных сделок и инвестиционных проектов
- Финансовое планирование и управление капиталом.

Для более детальной и индивидуальной консультации по нашим услугам и предлагаемым продуктам мы рекомендуем Вам обратиться к консультантам компании по указанным ниже телефонам или прислать Ваш запрос на общий эл.адрес: [info@dsexpress.com](mailto:info@dsexpress.com)

Будем рады встрече с Вами!

Данный документ подготовлен в соответствии с профессиональными стандартами DS Express, Inc., на основании опыта и квалификации специалистов компании, и имеет общий характер, не учитывающий специфики каждого конкретного случая. Компания DS Express, Inc. не несет ответственности за использование кем-либо в своей деятельности информации, содержащейся в данном документе, без дополнительных консультаций со специалистами DS Express, Inc.