

Технологии международного налогового планирования и управления рисками: холдинговые компании

«Мне нужен иностранный холдинг, помогите подобрать юрисдикцию», – с такой просьбой часто обращаются к юристу, практикующему международное налоговое право. Автор предлагает несколько структурных решений



Ольга Болтенко
соллиситер Англии и Уэльса,
советник компании
Hogan & Hartson
(Лондон, Великобритания)

К сожалению, простого, однозначного ответа на эту просьбу не существует. Для того чтобы помочь в решении данной проблемы, необходимо понять, о чем идет речь: о холдинге как о группе компаний или о холдинге как компании — владельце акций; какими активами владеют предприятия группы; каковы стратегические задачи группы и владельца; в какой форме и когда планируется выплачивать доход; где физически находятся бенефициарные владельцы; где фактически принимаются решения об управлении компаниями и т.д.

Зная ответы на вышеуказанные вопросы, чаще всего можно предложить несколько структурных решений. Такие решения обычно предполагают концентрацию долей всех российских и иностранных компаний, входящих в состав группы, в руках одного лица — холдинговой компании, которая является частью холдинговой структуры. В состав холдинговой структуры чаще всего входят европейская холдинговая компания, оффшорная холдинговая компания, дополнительная компания, финансовая (казначейская) компания, лицензионная компания и лицо, выполняющее функцию предохранения богатства, — англосаксонский траст или фонд (*stiftung*). Каждое из этих лиц играет определенную роль.

В данной статье рассматриваются европейские, оффшорные, и вспомогательные компании¹. В следующей статье этого цикла мы рассмотрим воп-

росы европейских финансовых и лицензионных компаний, а также механизмы защиты и передачи богатства.

Цели холдинговой структуры и критерии выбора юрисдикций

Какие же цели преследуются при создании холдинговой структуры? Это может быть:

- создание в группе «прозрачной» и логичной системы собственности;
- защита активов компаний, а также интересов собственника группы и информации о нем;
- возможность осуществления эффективного управленческого контроля внутри группы;
- возможность составления консолидированной отчетности группы в соответствии с международными стандартами;
- возможность предоставления кредиторам обеспечения в различных формах;
- выполнение функциональных, экономически оправданных задач всеми юридическими лицами, входящими в холдинговую структуру;
- оптимизация финансовых потоков внутри группы, в том числе с целью реинвестирования полученных доходов;
- оптимизация налоговой нагрузки на доходы и имущество группы.

При выборе юрисдикции для холдинговой компании, как европейской,

¹ В данной статье мы исходим из предположения, что активы группы находятся на территории Российской Федерации и принадлежат российским юридическим лицам.

так и оффшорной, обычно исходят из ряда критериев, которые условно можно разделить на две категории: финансово-юридические и налоговые требования.

Финансово-юридические требования, предъявляемые к юрисдикции холдинговой компании, включают в себя:

- наличие развитой юридической инфраструктуры и развитого корпоративного законодательства, защищающего права инвесторов, в особенности права собственности на активы;
- возможность постоянного юридического контроля над активами и деятельностью холдинговой компании;
- благоприятную репутацию юрисдикции холдинговой компании;
- относительно невысокие затраты на создание и содержание холдинговой компании.

При выборе юрисдикции для создания холдинговой компании с точки зрения налоговой нагрузки наиболее существенным представляется анализ следующих вопросов:

- режим налогообложения дивидендов, получаемых компанией, являющейся налоговым резидентом выбранной юрисдикции от российских компаний, входящих в состав группы;
- режим налогообложения дивидендов, выплачиваемых компанией, являющейся налоговым резидентом выбранной юрисдикции в пользу компании третьего звена, при создании надстройки или физических лиц — акционеров;
- налоги на доходы от продажи долей российских компаний, принадлежащих холдинговой компании, в стране ее учреждения;
- режим налогообложения доходов от прироста стоимости капитала в случае продажи акций российских компаний или акций холдинговой компании;
- наличие или отсутствие правил о контролируемых зарубежных компаниях;
- налоги и пошлины на собственный и заемный капитал в стране учреждения холдинговой компании;
- требования «существенного присутствия»;
- наличие соглашений об избежании двойного налогообложения с Российской Федерацией, а при создании надстройки в виде дополнительной компании — также наличие подобного

соглашения с юрисдикцией соответствующей компании.

Большинство структур, используемых для владения активами на территории России, предполагают наличие как европейского, так и оффшорного юридического лица в связи с тем, что все вышеуказанные задачи редко выполняются компаниями, находящимися в одной юрисдикции, и потому для достижения поставленных целей необходимо использование юридических лиц, находящихся в нескольких странах.

В таких случаях европейская холдинговая компания является непосредственным владельцем акций (долей) в российских компаниях. На уровне европейской холдинговой компании аккумулируется прибыль, распределяемая российскими компаниями, полученная в результате деятельности в России.

Оффшорная холдинговая компания является 100%-ым акционером европейской холдинговой компании и юридически или бенефициарно принадлежит владельцу. На уровне оффшорной холдинговой компании аккумулируется прибыль, полученная в результате ее распределения европейской холдинговой компанией напрямую либо, в случае необходимости, через дополнительную компанию. Средства, не распределяемые в пользу бенефициара, могут использоваться оффшорной компанией для реинвестирования путем предоставления займов финансовой компании, которая, в свою очередь, может предоставлять займы российским компаниям. Таким образом, на уровне оффшорной компании, помимо дивидендов, также частично аккумулируется прибыль, полученная в виде процентов по предоставленным займам.

Европейская холдинговая компания

Под европейскими компаниями понимаются юридические лица, находящиеся на территории стран Европейского Союза.

Ниже приведена сравнительная таблица, описывающая основные налоговые аспекты в тех странах Европейского Союза, которые предоставляют льготные налоговые режимы для холдинговых компаний.

Далее предложенные юрисдикции для учреждения европейской холдинговой компании рассмотрены с точки зрения их соответствия иным критериям, указанным выше.

Режим корпоративного налогообложения

Помимо низкой ставки корпоративного налога, правила налогообложения должны быть прозрачными, налоговые суды — надежными и независимыми. Все указанные страны более или менее удовлетворяют данным требованиям. Самая низкая ставка налога может быть достигнута в Швейцарии за счет размещения холдинговой компании в определенном кантоне. Самая высокая ставка зафиксирована в Испании. В Швейцарии и Люксембурге самые сложные правила расчета эффективной налоговой ставки. Однако ввиду того, что в этих странах наиболее открытые к сотрудничеству налоговые органы, данные правила являются вполне прозрачными. В Великобритании и Нидерландах самые сложные системы налогообложения, однако, ввиду иных преимуществ, особенно в отношении Нидерландов, это обстоятельство, по нашему мнению, не является препятствием для размещения европейской холдинговой компании в этих странах.

Participation exemption (освобождение от налогообложения доходов, полученных в результате владения дочерними компаниями)

Во всех указанных странах доходы в виде дивидендов и прироста капитала («*capital gains*» — доходов от продажи акций и долей) в том или ином виде освобождены (или могут быть освобождены) от налогообложения.

Доходы от продажи долей в российских компаниях не будут облагаться налогом в Швейцарии, Испании и Австрии при условии владения долями и акциями в течение 1 года. В Дании действует аналогичное правило: срок владения должен составить не менее 3 лет. При выполнении определенных условий освобождение предоставляется в Испании, Швеции, Великобритании, Бельгии, на Кипре. Полное

Таблица

Критерий/ Юрисдикция	Налого- обложение полученных дивидендов	Налого- обложение « <i>capital gains</i> »	Ежегодный налог на капитал (<i>net worth tax</i>)	Налог на капитал (<i>capital duty</i>)	
Швеция	Нет ¹				
Великобритания	Да ²	Нет ¹	Нет		
Дания	Нет ⁹	Нет ⁹			
Испания	Нет ³	Нет ³	Нет	1% ⁴	
Кипр	Нет ⁵	Нет		0,6% ⁶	
Бельгия	Нет ⁷	Нет ⁸		Нет	
Нидерланды	Нет ⁹			Нет	
Австрия				1% ⁴	
Люксембург				0,5% ¹⁰	Нет
Швейцария				0,08% - 1,8% ¹¹	1% ⁴

освобождение предоставляется в Люксембурге, Нидерландах, Швейцарии, Австрии и с середины этого года в Великобритании.

Правила CFC (правила о контролируемых иностранных компаниях)

Согласно правилам CFC, материнская компания должна облагать налогом некоторые виды пассивных доходов, полученных ее иностранными дочерними компаниями, а также их доходы, облагаемые по ставкам, более низким, нежели в юрисдикции материнской компании. В установленных случаях такие доходы должны отражаться как собственные доходы материнской компании. Данные правила действуют в Великобритании, Швеции, Дании и Испании.

В Бельгии *participation exemption* не применяется к дивидендам, полученным от контролируемых иностранных компаний. В Нидерландах, Австрии, Люксембурге, Швейцарии и на Кипре правила CFC отсутствуют. Однако если дивиденды получены от компаний, не осуществляющих активную предпринимательскую деятельность и расположенных в юрисдикции с низким налогообложением, то либо не применяется *participation exemption*, либо действует правило о вмененных дивидендах.

С учетом того факта, что европейская холдинговая компания будет получать дивиденды из России, указанные правила, скорее всего, применяться не будут, поскольку Россия

не выступает юрисдикцией с низким налогообложением и российские компании не являются так называемыми пассивными компаниями.

Практика получения налоговых согласований

В Швейцарии, Нидерландах и Люксембурге имеется хорошо сформированная практика получения налоговых согласований. Это позволяет заранее обеспечить определенность для налогоплательщиков и налоговых органов в отношении налоговых последствий тех или иных хозяйственных операций. На практике согласования позволяют налогоплательщикам осуществлять сделки, которых они в ином случае избегали бы из-за риска судебных разбирательств и штрафов. Согласования не могут предоставлять налогоплательщику льготы, недоступные для других налогоплательщиков.

Налог на капитал

Швейцария, Испания и Австрия взимают 1%-ный налог на вклады в капитал компаний; Кипр — 0,60%. Налог не взимается в Великобритании, Швеции, Дании, Нидерландах, Люксембурге и Бельгии.

Соглашения об избежании двойного налогообложения

Когда налоговые соглашения имеют значение, Нидерланды рассматри-

ваются как наиболее привлекательная юрисдикция. В отличие от многих стран, Нидерланды имеют длительную историю освобождения процентов и роялти от налога у источника, а также использования минимальных ставок налога на дивиденды, выплачиваемые в пользу компаний, расположенных в странах, с которыми заключены соглашения. Испания имеет хорошие соглашения в странах Латинской Америки, Великобритания — со странами Азии. Остальные страны к настоящему моменту также заключили большое количество налоговых соглашений, но они часто не так развернуты или несколько менее привлекательны.

Substance requirements (требования в отношении деятельности компании в юрисдикции холдинга)

Большинство юрисдикций предъявляют к компаниям-резидентам ряд требований, которым необходимо соответствовать для получения льготного налогообложения дивидендов, процентов и лицензионных платежей, а также для применения пониженной ставки налога у источника в соответствии с соглашениями об избежании двойного налогообложения. Такие требования чаще всего включают в себя следующее:

¹ При соблюдении ряда условий.

² Полученные дивиденды облагаются по ставке, составляющей примерно 28%. Существует возможность вычесть из суммы налога, подлежащего уплате в Великобритании, суммы налога, уплаченного за рубежом в форме налога у источника или налога на прибыль. С 01.07.2009 г. планируется изменить данный режим на правила *participation exemption*.

³ Если компания квалифицируется в качестве ETRVE или если применяется правило *participation exemption*.

⁴ Существуют способы снижения или полного избежания налога.

⁵ Потенциально могут подлежать налогообложению сбором на оборону Кипра.

⁶ Сумма налога может быть снижена за счет продажи акций при размещении выше их номинальной стоимости (с премией к номиналу).

⁷ При соблюдении условий *participation exemption* налогообложению подлежит только 5% от полученных дивидендов по ставке 33,99%.

⁸ При соблюдении условий *participation exemption* должен выполняться только тест по налогообложению (*subject-to-tax*).

⁹ При соблюдении условий *participation exemption*, установленных местным законодательством, и условий Директивы о Дочерних и зависимых компаниях 90/435/ЕС.

¹⁰ Налоговой базой являются чистые активы; вложения в дочерние компании могут быть исключены из налоговой базы, если удовлетворяют определенным условиям.

¹¹ Ставка налога зависит от кантона и требует детального исследования.

- половина директоров компании должны являться резидентами данной юрисдикции; местные директора должны иметь определенную квалификацию;
- существенные решения совета директоров должны приниматься на территории данной юрисдикции;
- банковские счета финансирующей компании должны быть открыты в данной юрисдикции;
- бухгалтерский учет компании должен осуществляться в данной юрисдикции;
- компания должна соблюдать налоговое законодательство;
- местом деятельности компании должна являться данная юрисдикция, и компания не должна являться резидентом другого государства.

Традиционно для владения акциями в российских предприятиях используются юридические лица, находящиеся на Кипре, в Голландии и в Люксембурге. С этими государствами Россией заключено соглашение об избежании двойного налогообложения, в соответствии с которым привилегированная ставка налога на дивиденды составляет 5%², обычная — 10% (соглашение с Кипром) и 15% (соглашение с Нидерландами и Люксембургом). Соглашения с вышеуказанными странами предполагают, что при реализации материнскими компаниями акций (или долей) в российских дочках доход от реализации в России не должен облагаться налогом³.

Оффшорная холдинговая компания

Оффшорные компании — это компании, зарегистрированные на территории одного из островных государств, предлагающих низкий уровень налогообложения и упрощенную систему регулирования деятельности юридических лиц. Островных государств, предоставляющих вышеуказанный режим в разных формах, по некоторым подсчетам, более 100.

Основными критериями при выборе оффшора выступают его репутация, степень развитости правовой системы, наличие развитой финансовой инфраструктуры и географическая удаленность их от бенефициара. По нашему мнению, наиболее удовлетворительными с точки зрения вышеперечисленных критериев являются острова

Мэн, Нормандские острова (Гернси и Джерси), Британские Виргинские острова. Правовая система этих государств в большей степени соответствует правовой системе Великобритании. С точки зрения географического расположения более удобными являются остров Мэн и Нормандские острова, поскольку находятся ближе к России и Европе.

Большинство оффшорных государств находятся в государствах общего (прецедентного) права. Основная организационно-правовая форма, используемая для международных структур, — это компания, пользующаяся налоговыми льготами (Каймановы острова, Джерси, Гернси), компания с ограниченной ответственностью (о. Мэн), Международная Коммерческая Компания (Багамские острова, Барбадос).

Большинство оффшорных юрисдикций предоставляют очень сходный режим налогообложения холдинговых компаний. Ставка налогов на прибыль в них нулевая. Исключение у этого правила является Барбадос, где ставка налога на прибыль составляет 1–2,5%.

Основными расходами на поддержание компаний являются ежегодный взнос (лицензия) и оплата услуг администратора. Сумма взноса составляет около 1000–5000 долларов США в год и варьируется в зависимости от юрисдикции, размера акционерного капитала компании и ряда других факторов. Например, оба платежа на Багамских островах в 2008 г. составляли приблизительно 1380 долларов США, на БВО — 1480 долларов США, на Каймановых островах — 2675 долларов США, о. Мэн — 3750 фунтов стерлингов, на Джерси — 4100 фунтов стерлингов.

В большинстве юрисдикций компанию можно основать за 2–3 дня или купить уже существующую. Преобладающая их часть требует наличия только одного акционера (исключение составляет Гернси — там требуется два акционера) и обычно достаточно одного директора (Невис и Панама в некоторых случаях требуют 3 директоров). Акции на предъявителя по-прежнему разрешены в некоторых юрисдикциях, как, например, БВО, Невис, Панама, Каймановы острова, хотя в большинстве таких случаев акции должны находиться в собственности доверительного попечителя. Местное

законодательство обычно разрешает директоров — юридических лиц и не обязывает проводить заседание совета директоров в месте регистрации компании. В большинстве случаев требуется наличие местного административного агента.

Информация о директорах подлежит раскрытию в большинстве юрисдикций, за исключением БВО, Джерси и Невиса; информация об акционерах раскрывается на Барбадосе, Гернси, о. Мэн, Джерси и Маврикии и не раскрывается на Багамах, Каймановых островах, Невисе и Панаме. Информация о бенефициарах обычно не раскрывается; исключение составляют Барбадос, Гернси и Джерси, но в этих случаях такая информация не доступна общественности.

Дополнительная компания

Создание дополнительной компании необязательно, но в некоторых случаях может быть обусловлено выбором определенных юрисдикций для учреждения европейской и оффшорной холдинговой компаний и/или их сочетанием. Дополнительная компания выступает в роли «прослойки» между европейской и оффшорной холдинговыми компаниями, которая позволяет достичь наименьшей, по сравнению с прямой выплатой, налоговой нагрузки при распределении прибыли, а также наименьшей налоговой нагрузки в случае продажи долей в европейской холдинговой компании.

Таким образом, в данной статье нами были рассмотрены цели холдинговой структуры, а также основные характеристики европейских, оффшорных и вспомогательных компаний и их основные различия⁴. В последующей статье этого цикла мы рассмотрим вопросы европейских финансовых и лицензионных компаний, а также механизмы защиты и передачи состояния.

² При соблюдении условий, предусмотренных соответствующим соглашением об избежании двойного налогообложения.

³ При соблюдении условий, предусмотренных соответствующим соглашением об избежании двойного налогообложения.

⁴ Настоящая статья подготовлена юристом, консультирующим по вопросам права Англии и Уэльса и России. Информация о праве других стран получена из опыта проведения сделок и общедоступной информации.