

Международное налоговое планирование: с чего начать?

[А нужно ли вам это?](#)

[К кому обратиться?](#)

[Как поставить задачу?](#)

[Как реализовать схему?](#)

[Выводы](#)

Смотрите также: [Международное налоговое планирование](#)

А нужно ли вам это?

Предположим, у вас возникла мысль заняться международным налоговым планированием, то есть попытаться законным образом сократить свои налоговые выплаты с использованием зарубежных компаний, налоговых соглашений между различными странами и т.д.

Прежде всего подумайте еще раз, действительно ли это вам так уж необходимо. Офшорные компании и прочие инструменты налогового планирования – не палочка-выручалочка, позволяющая раз и навсегда избавиться от налогов. Если вы - владелец магазина или, скажем, хлебопекарни, то крайне маловероятно, что какая бы то ни было схема с использованием иностранных компаний позволит вам сэкономить что-либо на налогах. Имейте также в виду, что за компанию нужно заплатить не только при ее создании, но и каждый год оплачивать ее поддержание, то есть платить за юридический адрес, а также, возможно, за услуги директора, бухгалтера, аудитора и т.п. В зависимости структуры компании, страны ее регистрации и прочих обстоятельств все это может вылиться в сумму примерно от тысячи до десятка тысяч долларов в год.

Однако если вы участвуете в международной торговле (экспорт и импорт), или намерены создать каналы для привлечения в ваш бизнес иностранных инвестиций, или представляете холдинг, ищущий для себя наиболее рациональную структуру, или промышленное предприятие, задумывающееся о регистрации за рубежом своих товарных знаков и патентов, то вам действительно следует серьезно подумать над созданием подходящей для ваших нужд зарубежной корпоративной структуры.

Впрочем, очень может быть, что у вас уже есть офшорная компания, а то и не одна. Также весьма возможно, что вы уже запутались в ваших многочисленных офшорах, созданных много лет назад для давно забытых целей и в выбранных наугад юрисдикциях. Если вы внезапно осознали, что стоимость поддержания всей этой многоэтажной конструкции значительно превысила даваемую ей же налоговую экономию, или что вы не можете объяснить новым партнерам или своему банку все это нагромождение, значит, вам самое время приступить к настоящему налоговому планированию.

К кому обратиться?

© ROCHE & DUFFAY 2003

Перепечатка и иное копирование материалов допускается только с письменного разрешения Roche & Duffay

Конечно, вы можете попробовать разработать для себя схему налогового планирования самостоятельно (или поручить это своему бухгалтеру). Действительно, существуют схемы тривиального характера, такие как использование офшорной компании для трансфертного ценообразования при экспорте или импорте, не требующие специальной «разработки». Однако в более сложных случаях (холдинг, выплата роялти, финансирование) мы все же настоятельно советуем обратиться за консультацией к специалисту, хотя бы просто для подтверждения сделанных вами самими выводов. Дело в том, что при составлении нетривиальной схемы приходится учитывать множество различных параметров, и, даже изучив большой объем литературы по тому или иному вопросу, все равно можно упустить из виду что-то важное.

Проиллюстрируем эту мысль простым примером. Допустим, речь идет о создании зарубежного холдинга для владения акциями российских предприятий и получения от них дивидендов. Для вычисления связанных с холдингом налоговых выплат следует учесть, как минимум, следующие параметры.

1. Ставка налога у источника на дивиденды в России.
2. Наличие налогового соглашения России со страной регистрации холдинга и предусмотренные этим соглашением ставки налога у источника на дивиденды.
3. Режим налогообложения получаемых дивидендов в стране местонахождения холдинга (ставка налога, и есть ли льготы).
4. Величина пакетов акций российских предприятий (в абсолютном и процентном выражении), принадлежащих холдингу. От нее может зависеть как применимость льгот по налоговому договору, так и применимость льгот для холдингов по внутреннему законодательству данной страны.
5. Страна или страны, где находятся акционеры самого холдинга (типично - офшорные компании). От этого могут зависеть налоги, связанные с распределением дивидендов уже самой холдинговой компанией.
6. Ставка налога у источника в стране местонахождения холдинга.
7. Наличие налогового соглашения страны местонахождения акционеров со страной регистрации холдинга и предусмотренные этим соглашением ставки налога у источника на дивиденды.
8. Величина пакетов, принадлежащих каждому акционеру холдинга (от этого может зависеть применимость льготной ставки по договору).

Чтобы выбрать одну из нескольких стран для создания холдинга, нужно сделать расчет налоговых потерь по каждой из них с учетом всех вышеперечисленных параметров. Кроме того, обязательно нужно будет учесть и другие параметры, такие как соображения престижности юрисдикции, степени защиты активов и т.д. Короче говоря, ваш бухгалтер может не справиться.

Вывод: думайте сами, но советуйтесь со специалистами.

Другой, не менее важный вопрос: как выбрать специалиста по налоговому планированию. Конечно, надежнее всего обратиться в одну из компаний, входящих в «большую четверку»

аудиторских фирм: KPMG, PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, Deloitte & Touche. Благо, все они в настоящее время представлены и в России. Однако их расценки могут вас неприятно удивить. В общем, это скорее вариант для олигархов.

Другой вариант – поручить разработку схемы не столь известной, но надежной аудиторской или консалтинговой фирме. Проблема лишь в том, как определить, какая из них является «надежной» и заслуживает вашего доверия. Конечно, здесь трудно дать однозначный совет. Возможно, кто-то порекомендует вам ту или иную фирму. Возможно, вы уже работали с ней в связи с какими-то другими делами. Возможно, вам понравился сайт компании. В любом случае желательно пообщаться со специалистами фирмы и убедиться в их компетентности, прежде чем принять окончательное решение о размещении заказа.

Как поставить задачу?

Для получения ответа на интересующие вас вопросы очень важно правильно поставить задачу. В принципе, специалисты, готовящие ответ, могут помочь вам и грамотно сформулировать вопрос. Для этого, очевидно, придется с ними более или менее тесно пообщаться и посвятить им в некоторые подробности своего бизнеса. Однако с учетом того, что за работу специалистов вам, скорее всего, придется платить по часам (в том числе и за время общения с вами), лучше все-таки заранее продумать, что именно вы хотите узнать, и какая информация им может потребоваться от вас для содержательного ответа.

1. Будьте максимально конкретны

Если вы спрашиваете, к примеру, «где лучше всего зарегистрировать холдинг?», то рискуете получить в ответ объемистый труд с обзором двух десятков холдинговых юрисдикций и подробным описанием их преимуществ и недостатков, а также внушительный счет за его составление. Более конкретно ответить на такой вопрос невозможно.

Правильная же постановка вопроса примерно такова. «Имеется пакет акций российского предприятия стоимостью X, составляющий Y% капитала предприятия. Предполагается распределение дивидендов в размере K в год. Конечный получатель дивидендов – компании из страны A и B (владеют N% и M% акций холдинга, соответственно). В какой стране следует зарегистрировать холдинг, чтобы величина ежегодных суммарных налоговых потерь, в сумме с ценой поддержания компании-холдинга, была минимальной?»

Часто бывает, что исходные параметры заранее неизвестны или могут меняться в определенных пределах (например, размеры пакетов акций). Тогда желательно хотя бы указать эти пределы.

Можно также двигаться поэтапно, то есть сначала получить спектр решений задачи в более общей постановке (например, не задаваясь определенными размерами пакета акций), а затем уже осуществлять выбор из этого спектра с учетом остальных параметров.

Если у вас уже есть некоторая схема, которую вы предполагаете использовать, или уже применяемая схема, приложите ее к запросу. Специалисты проанализируют схему и, возможно, подскажут возможности по ее улучшению.

2. Определите приоритеты

С другой стороны, не стоит пытаться наложить на одну схему больше условий, чем она может выдержать. Если вы, допустим, одновременно потребуете минимальных налоговых потерь и максимально положительного имиджа юрисдикции, то задача получится заведомо неразрешимой.

Поэтому если к схеме предъявляются несколько потенциально противоречащих друг другу требований, следует прежде всего понять, какое из них для вас важнее, и насколько. Это значит, что вы должны определить относительный «вес» каждого из критериев по отношению к остальным.

Предположим, вы намерены использовать создаваемую зарубежную компанию как в качестве холдинга (и получения дивидендов), так и для владения интеллектуальной собственностью (и получения роялти). Очень может быть, что оптимальные юрисдикции в двух этих случаях окажутся разными. Тогда чтобы найти оптимум именно для вашего случая, нужно рассчитать потери по всему спектру юрисдикций с учетом и дивидендов, и роялти. Таким образом, вес каждого критерия будет в данном случае пропорционален сумме получаемых компаний дивидендов и роялти, соответственно. Зная эти суммы, можно решить и задачу оптимизации.

Сложнее, если критерии носят неформальный характер, то есть не поддаются выражению в математической форме («положительный имидж», «конфиденциальность» и т.п.). В этом случае также следует стремиться к максимальной конкретности при постановке задачи (например: «не устраивают юрисдикции, входящие в черные списки ФАТФ И ОЭСР»). Однако следует понимать, что без математики решение такого рода задач (например, оптимизация по соотношению имидж-конфиденциальность) неизбежно становится в какой-то степени субъективным, то есть определяющимся личными взглядами авторов. Поэтому имеет смысл получить от консультантов некоторый спектр допустимых решений, чтобы была возможность сделать из них самостоятельный выбор, с учетом, конечно, мнения самих консультантов.

Если ваши требования к создаваемой структуре противоречивы, возможно, имеет смысл подумать о создании нескольких отдельных структур. В вышеупомянутом примере следует рассмотреть возможность создания двух компаний – одной холдинговой, другой для владения интеллектуальной собственностью. Целесообразность такого шага для каждого конкретного случая определяется соотношением полученной от него налоговой экономии и стоимости содержания второй компании.

Впрочем, разделение функций холдинговой и оперативной деятельности обычно имеет смысл даже независимо от налоговых соображений – просто для того, чтобы не класть все яйца в одну корзину (критерий «защиты активов»).

Как реализовать схему?

Предположим, оптимальная схема налогового планирования наконец разработана. Как приступить к ее реализации? Как правило, консультанты-разработчики с удовольствием оказывают содействие и в создании спланированной ими структуры: регистрации компаний, подготовке договоров между ними и т.п.

Возможно, вам покажется, что их расценки на регистрацию компаний несколько высоковаты. Действительно, аудиторско-консалтинговые фирмы обычно берут за подобные услуги больше, чем узкоспециализированные регистрационные фирмы. Можно попробовать обратиться в такую

специализированную фирму (их в России достаточно) или даже напрямую в аналогичную фирму в стране регистрации компании. Вероятно, вам удастся на этом сэкономить.

Однако следует осознавать, что в этом случае все возможные несоответствия между предложенным проектом и его практической реализацией станут вашей личной головной болью. Представьте, что из-за отсутствия в уставных документах компании какого-нибудь маленького пункта вся схема окажется неработоспособной...

Поэтому весьма желательно привлечь разработчиков схемы и к ее реализации - или в качестве исполнителей, или хотя бы для «контроля качества продукции».

Не надо забывать и о поддержании созданной структуры. Помимо ежегодных выплат пошлин, гонораров и других ежегодных взносов, часто необходима рутинная работа по правильному оформлению контрактов, подготовке документов к аудиту и т.п. По аналогичным соображениям к ней тоже зачастую целесообразно в той или иной форме привлечь разработчиков схемы, возможно, только с надзорными функциями.

Ничто в этом мире не вечно. Законодательство всех стран, в том числе и офшорных зон (не говоря уже о России), изменяется. Возможно, через какое-то время ваша схема потребует внесения изменений, а то и станет вообще неработоспособной. Это само по себе неприятно, но хуже всего, если вы вовремя не отследите произошедших изменений и узнаете, предположим, о существенно увеличившихся налогах лишь после получения требования об их уплате.

Следите за изменениями в законодательстве. Если разработчики схемы занимаются и ее поддержанием, естественно возложить эту обязанность на них.

Выводы

В разработке схем международного налогового планирования не обойтись без помощи грамотных специалистов. Чтобы не тратить зря их время и свои деньги, нужно правильно формулировать свою задачу. Будьте максимально конкретны в своих требованиях. Однако не пытайтесь требовать всего одновременно. К практической реализации и поддержанию схемы также привлекайте специалистов, по возможности тех же, кто ее разрабатывал.

Смотрите также: [Международное налоговое планирование](#)

Материал подготовлен компанией Roche & Duffay
тел. (095) 790-2660; 924-1300