

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ МЕЖДУНАРОДНОГО ХОЛДИНГА В КАЧЕСТВЕ ЭЛЕМЕНТА НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Статья посвящена актуальным проблемам международного налогового планирования. В статье рассмотрено использование структуры международного холдинга для целей оптимизации налогообложения, а также проанализированы налоговые последствия функционирования холдинговых компаний в Европе. Ключевые слова: мировая экономика, международное налогообложение.

Структура международного холдинга часто используется как организационно-правовая форма осуществления международной деятельности компаний. Выбор формы холдинга может быть продиктован различными причинами и задачами. Например, многие крупные компании, в которых проходит реструктуризация, ставят своей целью повышение инвестиционной привлекательности организации. Некоторым предприятиям вполне достаточно выйти на высокий уровень в пределах отечественного рынка. Однако наиболее амбициозные владельцы стремятся заполнить иностранный капитал. Повысить инвестиционную привлекательность на международном уровне позволяет реструктуризация деятельности в форму холдинга.

Кроме того, значительное количество международных холдингов организуется с целью оптимизации налогообложения. Используя нерезидентные элементы при реструктуризации, предприятие получает те преимущества, которые дает международное налоговое планирование. Одним из его инструментов является международное соглашение об избежании двойного налогообложения.

Создание холдинга может быть также продиктовано объективными причинами, т.е. по мере развития бизнеса растет число видов деятельности, которыми занимаются компании. Организационная структура фирм усложняется. У них формируются филиалы, отделения. Одна за другой открываются дочерние компании. Со временем наступает момент, когда организации превращаются в бизнес-группы, состоящие из множества фирм или холдинг.

Традиционные определения холдинга отражают, как правило, его финансово-юридическую сущность. Так, «холдинг» – (производное от английского слова hold – «держат») – это акционерные компании, которые владеют контрольными пакетами акций других фирм, то есть «держат» их с целью оперативного контроля и управления их деятельностью. И.А. Храброва дает аналогичное определение холдинговым компаниям:¹ «Холдинг – это любая компания, владеющая кон-

¹ Храброва И.А. корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика. – М.: Изд. Дом «Альпина», 2000, с.198.

трольными пакетами акций других компаний и, соответственно, выполняющая функции централизованного руководства связанных между собой по капиталу нескольких компаний». В энциклопедии рынка² холдинг определен как капиталовложения, участие в капитале компании, например, холдинг компания. По мнению автора, под холдингом следует понимать не только компанию, владеющую контрольным пакетом акций других компаний, но и любую группу компаний, связанных между собой прямым или косвенным владением, независимо от доли такого владения, количества и размера компаний, участвующих в холдинговой структуре. Дополнительным признаком холдинга может являться подчинение компаний отдельно выделенному юридическому лицу в силу установленных хозяйственных отношений, использование унифицированной методологии учета и отчетности, единых процедур внутреннего контроля и унификация бизнес-процессов в таких компаниях.

На практике под понятием холдинг, как организационно-правовой структуры, понимается не только одна головная компания, владеющая акциями каких-либо других компаний, но и вся группа компаний, которыми прямо или косвенно владеет такая головная организация.

Законодательство ЕС, определяющее отношения между компаниями, содержит большое количество Директив и Положений,³ каждое из которых регулирует отдельно взятый вопрос налогообложения или гражданского права при осуществлении деятельности между компаниями одной группы. Практически в каждом из таких законодательных актов можно встретить упоминание о группе компаний или холдинговых компаний, которым придается свое конкретное значение в рамках применения данной сферы законодательства. По мнению И.С. Шиткиной, зарубежная практика рассматривает холдинги как консолидированную группу предприятий, представляющих собой не просто совокупность самостоятельных организаций, а некое экономическое единство.⁴ Также, национальное гражданское законодательство государств-участников ЕС содержит свои определения холдинговых компаний.

Выделяют следующие классификации холдинговых компаний, которые соответствуют принятым в мировой практике:

1. В зависимости от способа установления контроля головной компании над дочерними фирмами:

- § *имущественный* холдинг, в котором материнская компания владеет контрольным пакетом акций дочерних компаний;
- § *договорной* холдинг, в котором у головной компании нет контрольного пакета акций дочернего предприятия, а контроль осуществляется на ос-

² Энциклопедия рынка: Практическое пособие. Под ред. Акад. Бякина Б. – М.: РОСБИ, 1995-1999, Ч.1 Управление активами: мировой опыт.

³ Например, Council Directive on the Common System of Taxation Applicable to Mergers, Divisions, Transfers of Assets and Exchanges of Shares Concerning Companies of Different Member States, 23.07.90, 90/434/EEC. - www.europa.eu.int; Council Directive on the Common System of Taxation Applicable to Parent Companies and Their Subsidiaries of Different Member States, 23.07.90, 90/435/EEC. - www.europa.eu.int.

⁴ Шиткина И.С. Холдинги. Правовой и управленческий аспекты. - М.: Городец-издат, 2003, с.355.

новании заключенного между ними договора.

2. В зависимости от видов работ и функций, которые выполняет головная компания:

- § *чистый* холдинг, в котором головная компания владеет контрольными пакетами акций дочерних предприятий, но сама не ведет никакой производственной деятельности, а выполняет только контрольно-управленческие функции;
- § *смешанный* холдинг, в котором головная компания ведет хозяйственную деятельность, производит продукцию, оказывает услуги, но при этом выполняет и управленческие функции по отношению к дочерним предприятиям.

По мнению некоторых исследователей, смешанные холдинги типичны в качестве головных материнских компаний современных ТНК⁵. Как правило, они являются многоотраслевыми объединениями (концернами и конгломератами) организационно связанных между собой предприятий различных сфер деятельности. Чистые холдинги более характерны для промежуточного звена, субхолдингов. Задачей холдинговых компаний в обоих случаях является реальный контроль и управление деятельностью дочерних предприятий, сбор и репатриация дивидендов, получаемых от дочерних структур. Холдинги, как правило, создаются в форме корпорации, которая владеет пакетом акций на предъявителя другой корпорации, достаточным для установления над ней делового контроля.

В тех случаях, если транснациональная группа ведет коммерческие операции через дочерние компании, находящиеся в различных странах, существенным вопросом при построении внутрифирменной структуры является форма связи между родительской компанией и ее дочерними подразделениями. Материнская компания может контролировать свои дочерние фирмы либо непосредственно, либо при помощи одной или нескольких промежуточных холдинговых компаний. Во втором случае материнская компания будет являться головным холдингом, а посреднические холдинговые компании - субхолдингами.

3. С точки зрения производственной взаимосвязи компаний выделяют:

- § *интегрированный* холдинг, в котором предприятия связаны технологической цепочкой. Данный тип холдингов получил широкое распространение в нефтегазовом комплексе, где под руководством головной компании объединены предприятия по добыче, транспортировке, переработке и сбыту продукции (например, компания "British Petroleum");
- § *конгломератный* холдинг, который объединяет разнородные предприятия, не связанные технологическим процессом. Каждое из дочерних предприятий ведет свой бизнес, ни в коей мере не зависящий от других "дочек".

При формировании интегрированных холдинговых структур исследователи

⁵ Погорлецкий А.И., Налоговое планирование внешнеэкономической деятельности. - СПб.: изд-во Михайлова В.А., 2006, с. 173.

важное место отводят разработке основных принципов организации, управления и функционирования интегрируемой системы.⁶

К первым они относят организационную структуру, взаимность, доверие и элитарность. Вторая группа подразумевает единство информационного обеспечения и унификацию документооборота, а также комплексное решение задач, относящихся к различным областям управления. Основные принципы функционирования интегрируемых предприятий включают концентрацию и специализацию производства, хозяйственную самостоятельность, объединение различных сторон деятельности, использование единых технологий, ценовой и финансовой политики, методов контроля качества, а также рынка сбыта продукции.

4. В зависимости от степени взаимного влияния компаний выделяются:

§ *классический* холдинг, в котором головная компания контролирует дочерние фирмы в силу своего преобладающего участия в их уставном капитале. Дочерние предприятия, как правило, не владеют акциями головной компании, хотя абсолютно исключить такую возможность нельзя. В ряде случаев они имеют мелкие пакеты акций материнской компании;

§ *перекрестный* холдинг, при котором предприятия владеют контрольными пакетами акций друг друга. Такая форма холдингов характерна в том случае, например, где банк владеет контрольным пакетом акций предприятия, а оно обладает контрольным пакетом акций банка. Таким образом, происходит сращивание финансового и промышленного капитала, что, с одной стороны, облегчает предприятию доступ к финансовым ресурсам, имеющимся у банка, а с другой стороны, дает банкам возможность полностью контролировать деятельность дочерних фирм, предоставляя им кредиты.

Основные виды холдинговых компаний и их характеристики систематизированы в Таблице 1.

Таблица 1. Виды холдинговых компаний и их характеристики

Вид	Характерные черты
Имущественный холдинг	Владение контрольным пакетом акций дочерних компаний.
Договорной холдинг	Отсутствие контрольного пакета акций дочернего предприятия, контроль осуществляется на основании заключенного договора.
Чистый холдинг	Владение контрольными пакетами акций дочерних предприятий, деятельность материнской компании

⁶ Абрамов О.В., Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. Промышленный холдинг: формирование и устойчивое функционирование. - СПб.: Химиздат, 2004, с.19.

	ограничена контрольно-управленческими функциями.
Смешанный холдинг	Головная компания ведет активную деятельность и выполняет управленческие функции.
Интегрированный холдинг	Связь предприятий технологической цепочкой.
Конгломератный холдинг	Объединение разнородных предприятий.
Классический холдинг	Контроль головной компанией дочерних фирм в силу своего преобладающего участия в их уставном капитале.
Перекрестный холдинг	Владение компаниями контрольных пакетов акций друг друга.

Источник: составлена автором на основании анализа видов холдинговых компаний.

По мнению О.Абрамова, С.Бухоновой и Ю.Дорошенко,⁷ к числу основных составляющих элементов холдинга относятся как минимум два: основное (головная, материнская, управляющая компания) и дочерние общества. Дополняют их представительства и филиалы основного и дочернего обществ, а также полностью или частично зависимые фирмы. Управляющая компания может выполнять не только управленческие, но и производственные функции.

Дочерние структуры создаются для выполнения следующих целей:

- § Перегруппировать ресурсы организации и выделить наиболее перспективные направления в специализированные дочерние фирмы. В результате конкурентоспособность всей компании повышается;
- § Выделить лицензируемые направления работы, которые требуют частой переаккредитации;
- § Оптимизировать управление компанией. Например, дочерним структурам могут передать рутинные операции;
- § Снизить налоговые и финансовые потери с помощью трансфертных цен и сделок. Последние позволяют:
 - перераспределять издержки, доходы и убытки между дочерними структурами;
 - создавать дополнительные центры прибыли;
 - оптимизировать внутрифирменное финансирование и обеспечивать приток инвестиций;
- § Перенести рискованные операции на дочерние компании, ответственность которых ограничена и не затрагивает имущество материнской фирмы. В

⁷ Абрамов О.В., Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. Промышленный холдинг: формирование и устойчивое функционирование. - СПб.: Химиздат, 2004, с.15.

- итоге финансовая устойчивость холдинга повышается;
- § Реализовать специальные функции – дочернюю фирму могут создать под конкретный проект;
 - § Развивать внешнеэкономическую деятельность – в этом случае дочерние компании регистрируют за границей в льготных налоговых и таможенных условиях.

Дополнительным признаком холдинга исследователи считают⁸ наличие в его составе других, помимо дочерних, зависимых, а также частично зависимых от головной организации хозяйствующих структур. Что касается зависимых организаций, то в случае недостаточности доли пакета акций, на практике, по их мнению, могут быть использованы иные способы воздействия на принятие нужных материнской компании решений: образование блоков при голосовании на общем собрании, создание исполнительными структурами механизма и процедур принятия решений, исключающих или сводящих к минимуму нежелательное усиление прав миноритарных акционеров и др. По своему статусу зависимая компания часто приближается к дочерним, правда, с сохранением формального отличия в доле принадлежащих головной компании акций. Зависимыми также можно считать организации, не принимающие участие в исполнительных органах холдинга, и вложения в которые осуществлены только в форме портфельных инвестиций.

При анализе организационно-правовой структуры в бизнес-группе экономисты центральное место отводят подразделению или фирме, которая принимает общие управленческие решения относительно деятельности всех компаний группы, распределяет все деньги холдинга между различными проектами. Обычно эти функции выполняет *управляющая компания*. Достаточно часто на ее базе создают единую бухгалтерию, внедряют сквозную систему бюджетирования, что дает возможность владельцам холдинга контролировать денежные потоки в отдельных фирмах и регулировать их финансовое состояние. Например, через договоры займа, поставки и вклады в уставные капиталы руководство бизнес-группы может перенести расходы убыточных проектов в более прибыльные.

А. Кузьминых дает классификацию функций компаний, входящих в группу холдинга.⁹ Так, функции управляющей компании заключаются в следующем:

- § Проведение всех расчетов с поставщиками и покупателями;
- § Финансирование текущих расходов предприятий холдинга;
- § Выступление в качестве «единого заемщика» холдинга;
- § Распределение полученных займов между фирмами, входящими в холдинг.

Управляющая компания также зачастую аккумулирует всю прибыль холдинга. Это выгодно в том случае, если эта фирма – оффшорная компания или другая льготная организация. Если же у владельцев нет возможности сделать управляющую компанию субъектом льготного налогообложения, прибыль холдинга

⁸ Там же, с.16.

⁹ Кузьминых А. Снижаем налоги: виртуальный холдинг // www.buhgalteria.ru, 24.07.06.

«собирают» на других (специально созданных) льготных компаниях.

Функции закупок сырья и материалов возлагаются на подразделение – *торговый дом*, который продает товары, работы или услуги, которые производит холдинг в целом. Как правило, торговый дом заключает договоры поставки материалов от собственного имени или как агент управляющей компании. В качестве получателей или отправителей груза выступают другие фирмы холдинга. В небольших бизнес-группах функции управляющей компании и торгового дома могут быть объединены.

Как отмечает А.Кузьминых,¹⁰ самое основное в любой организации – ее имущественный комплекс. Если на имущество хотя бы одной из компаний холдинга наложат взыскание, весь бизнес может быть потерян. Для предотвращения таких ситуаций создается компания – *хранитель активов*. Она (или несколько аналогичных структур) владеет всем имущественным комплексом холдинга. И по мере надобности сдает объекты основных средств в аренду остальным компаниям, входящим в группу. Хранитель активов должен заниматься только самыми безрисковыми видами деятельности и, как правило, такая деятельность сводится только к сдаче имущества группы компаний в аренду компаниям холдинга. Это дает возможность защитить основные средства холдинга в случае его банкротства.

Непосредственно производят и отгружают продукцию *производственные предприятия*. Они выполняют только эти функции. Предприятия сами не заключают договоров ни с поставщиками, ни с покупателями. Все необходимое для производственных организаций заказывает торговый дом, а оплачивает управляющая компания. Деньги производственным компаниям управляющая компания перечисляет в минимальном количестве – необходимом для текущей работы.

Необходимо отметить, что в большинстве случаев выделение торгового дома и производственного предприятия в отдельные юридические лица имеет место в случае построения холдинга в рамках одного государства. В случае международного холдинга, производственная и сбытовая функции обычно не выносятся в различные юрисдикции, поскольку такая структура не приносит значимых налоговых экономий.

В холдинге может быть одна или несколько компаний, оказывающих услуги другим компаниям группы, так называемые *сервисные компании*. Это делается с целью оптимального перераспределения прибылей и убытков внутри холдинга. К таким услугам, в основном, относятся посреднические, юридические, бухгалтерские, консультационные, услуги по предоставлению персонала и т.п.

Кроме того, в структуре холдинга обычно выделяется компания, владеющая основными *нематериальными активами*: товарными знаками, патентами или лицензиями и аккумулирующая средства, получаемые от других компаний группы, от предоставления права пользования такими нематериальными активами.

¹⁰ Там же.

Исходя из сложившейся практики, в структуре холдинга не обязательно выделение каждой из вышеперечисленных функций в отдельное юридическое лицо. Распределение функций между компаниями холдинга и разнесение различных видов деятельности между юрисдикциями в случае международного холдинга осуществляется исходя из экономических предпосылок, минимизации издержек и налогового планирования и ряда других факторов.

По мнению автора, в случае использования холдинга как модели для оптимизации налогообложения компаний группы, основные функции и цели холдинговой структуры, заключаются в следующем:

- § Привлечение финансовых ресурсов и дальнейшее финансирование компаний группы;
- § Использование иностранной холдинговой компании в качестве материнской компании для создания дочерних подразделений, предназначенных для проведения одноразовых операций в различных странах или для последующей перепродажи потенциальным инвесторам;
- § Открытие дополнительных возможностей для развития и расширения сферы деятельности компаний группы, оптимизации денежных потоков внутри группы, а также аккумулярование финансовых ресурсов в той компании группы, где это наиболее необходимо в текущий момент;
- § Получение кредита дочерними компаниями в отделении банка своей страны под обеспечение депозита, размещенного холдинговой компанией в иностранном банке;
- § Выпуск акций и других ценных бумаг, что также позволит привлечь дополнительные денежные средства для развития компаний группы, причём владельцами данных ценных бумаг могут быть как резиденты государства инкорпорации холдинга, так и нерезиденты, что может отвечать целям группы по привлечению инвестиций;
- § Изыскание дополнительных возможностей по развитию как уже существующего бизнеса компаний группы, так и по разработке новых направлений деятельности. Холдинговая компания может осуществлять посредническую деятельность между дочерними компаниями и другими контрагентами.

Кроме того, основными целями образования холдинга как организационной структуры являются следующее:

- § Консолидация активов компаний, организационное оформление группы компаний;
- § Прозрачность и понятность структуры для потенциальных кредиторов;
- § Создание инвестиционной привлекательности группы компаний;
- § Способствование выявлению оптимальных источников финансирования компаний группы;
- § Минимизация налоговых последствий операций по привлечению кредитов;
- § Гибкость, мобильность структуры, возможность ее адаптации к изменяющимся условиям;

§ Расширение иностранной и национальной клиентской базы.

При принятии решения о выборе юрисдикции для осуществления деятельности холдинговых компаний экономисты предлагают рассмотреть следующие основные группы вопросов.¹¹

Первую группу составляют вопросы о выборе постоянного местонахождения руководящих органов холдинговой компании. На практике считается, что наилучшим местом для регистрации компании и ее руководящих органов является страна с нулевым или минимальным уровнем налогообложения, например, страны и территории, называемые оффшорами (налоговыми гаванями, налоговыми убежищами). Но эти страны и территории, как правило, обладают таким крупным недостатком, как отсутствие договоров об устранении двойного налогообложения между цивилизованными странами, т.е. те странами, в которых реально будет осуществляться экономическая деятельность, и оффшорными территориями.

При выборе постоянного местонахождения для руководящих органов юридического лица важно учитывать не только средний уровень налогообложения в стране, но и те специальные статьи и нормы налогового законодательства, которые регулируют перевод доходов из одной страны в другую и условия действующих международных налоговых соглашений.

Вторую группу составляют проблемы выбора юридической формы (статуса) и структуры компаний. На выбор юридической формы и структуры большое влияние оказывают особенности гражданского законодательства страны постоянного местопребывания, характер и цели деятельности юридического лица. При выборе юридической формы основное внимание уделяется особенностям налоговой юрисдикции страны постоянного местопребывания. Максимально неблагоприятным обычно считается режим налогообложения на основе «неограниченной налоговой ответственности лица». В отдельных странах в отношении доходов юридических лиц (объединений капиталов — корпораций, компаний) применяется территориальный принцип налогообложения, т.е. доходы, полученные из-за рубежа, не подлежат налогообложению в стране постоянного местонахождения.

Выбор юридического статуса и структуры, так же как и выбор места расположения руководящих органов компании, всегда следует осуществлять не только исходя из текущих налоговых, юридических и экономических проблем, но и с учетом долгосрочных перспектив.

Третью группу проблем при принятии решения об организационно-правовой форме осуществления деятельности холдинговых компаний составляют вопросы правильного использования преимуществ национальных налоговых законодательств и норм международного права. По сути дела, это текущая деятельность, включающая отслеживание всех изменений в налоговом законодательстве тех стран, где осуществляется или может осуществляться экономическая деятель-

¹¹ Перов А.В. Налоги и международные соглашения России. - М.: Юрист, 2000, с.266-269.

ность лица, сбор информации об изменениях в нормах или трактовках отдельных норм международных налоговых соглашений, анализ финансовых и управленческих мероприятий с целью минимизации текущих налоговых платежей. Важнейшей задачей в этой области следует считать предотвращение возможных санкций за нарушение налогового законодательства.

В особую *четвертую группу* выделяют проблемы оптимального размещения доходов, поскольку данный вопрос является одним из ключевых в осуществляющих деятельность в сфере международных экономических отношений холдинговых компаниях. Целью в этой области выступает такое построение схемы взаимоотношений отдельных подразделений и зависимых юридических лиц, чтобы минимальная доходность образовывалась там, где выше уровень налогообложения доходов, а максимальная доля доходов сосредоточивалась в тех подразделениях, где существует минимальный уровень налогового бремени.

К *пятой группе* А.В. Перов относит проблемы и задачи по последующему анализу налоговой и экономической эффективности применяемых схем и моделей, а также по разработке программ совершенствования форм и методов международного налогового планирования.¹² Выработка перспективных норм и методов деятельности предприятия всегда ведется на основе проектов изменений текущего национального законодательства. Новые нормы могут быть приняты, а могут быть отвергнуты на заключительных стадиях прохождения законопроектов.

Оценка потенциальных изменений налогового законодательства должна осуществляться не только в международном налоговом планировании, но и во внутристрановом налоговом планировании на уровне юридических лиц и их различных объединений. Но для международного налогового планирования оценка прогнозируемых изменений имеет особое значение. Нередкими являются ситуации, когда при незначительном уменьшении налогового бремени для одного подразделения международного холдинга, значительно возрастают налоговые обязательства для других подразделений этого холдинга или зависимых контрагентов. Несвоевременное реагирование на подобные изменения может приводить к значительным потерям для такого холдинга.

Как уже отмечалось выше, основными структурными подразделениями холдинга, которые в то же время могут быть использованы как субъекты налогового планирования являются следующие: управляющая компания, финансовая и инвестиционные компании, владелец нематериальных активов, компании, оказывающие услуги внутри группы. Несмотря на многообразие существующих целей и методов их достижения, корпоративная и организационная структуры всех холдингов во многом подобны.

При создании оптимальной структуры холдинга большое значение имеет построение правильных взаимоотношений между различными подразделениями холдинга и распределение функций между компаниями группы. Так, при осуществлении международной деятельности, немаловажное значение играет место

¹² Там же.

расположения тех или иных подразделений в зависимости от осуществляемой деятельности и соответствующего налогообложения предполагаемых операций. Функционирование материнской или управляющей компании холдинга представляет собой обособленную и наиболее значимую категорию.

Различают финансовые и нефинансовые факторы при выборе юрисдикции для инкорпорации управляющей компании:

- § Нефинансовые факторы, включающие, в первую очередь, репутацию юрисдикции в мировом сообществе, а также виды деятельности, разрешенные для осуществления холдинговыми компаниями в соответствующих юрисдикциях.
- § Финансовые факторы – минимальные издержки по уплате налогов за счет особого налогового режима для холдинговых компаний; минимальные издержки по созданию и функционированию холдинговых компаний.

Репутация юрисдикции зависит от большого числа факторов, которые в конечном счете определяются положением юрисдикции в мировом экономическом сообществе. Страны ЕС имеют наилучшую репутацию, поскольку являются развитыми государствами, являющимися членами признанных международных экономических и экономико-политических объединений (например, входят в состав ЕС и ОЭСР), по следующим причинам. Такое членство является свидетельством приверженности государства традиционным экономическим принципам; дает преимущества в отношениях государства с остальными государствами этого объединения; в известной степени гарантирует предсказуемость и стабильность политической и экономической ситуации в государстве.

Финансовые факторы также включают налогообложение финансовых транзакции внутри консолидированной группы, связанных с распределением доходов, полученных из пассивных источников на территории зарубежных юрисдикций, которые могут включать дивиденды на долю участия в активах дочерних компаний, проценты по предоставленным внутрифирменным кредитам и займам, роялти, доходы от прироста стоимости капитала.¹³ Сюда же относится и дальнейшее инвестирование обозначенных выше доходов с минимальными налоговыми издержками.

Распределение процентов и роялти в пользу иностранных получателей может повлечь за собой применение налогов на репатриацию данных форм доходов (см. Таблицу 2), поэтому, в рамках всей транснациональной структуры необходимо: во-первых, минимизировать налоговое бремя, возникающее по принципу налогообложения доходов у источника их образования, а во-вторых, минимизировать подоходные налоги, взимаемые по принципу резидентства холдинговой компании.

¹³ Погорлецкий А.И., Налоговое планирование внешнеэкономической деятельности. - СПб.: изд-во Михайлова В.А., 2006, с. 172-195.

Таблица 2. Ставки налога у источника при выплате процентов и роялти в некоторых странах ЕС¹⁴

Страна	Проценты	Роялти
Австрия	0%; 25%	20%
Бельгия	15%; 0%	15%
Кипр	0%	0%; 10%
Чехия	15%	25%
Дания	0%	30%
Эстония	0%	15%
Финляндия	28%; 0%	28%
Франция	16%	33.1/3%
Германия	0%; 26.38%/36.9%	21.1%
Венгрия	0%	0%
Ирландия	20%; 0%	0%, 20%
Италия	12.5% или 27%	22.5% или 30%
Люксембург	0%	0%
Мальта	0%	0%
Нидерланды	0%	0%
Словакия	19%	19%
Словения	25%	25%
Испания	15%	25%
Швеция	0%	28%
Великобритания	20%	22%

Источник: «Survey on implementation of the EC interest and royalty directive», Amsterdam, IBFD: 2005

Далее рассматриваются последствия создания и функционирования управляющей холдинговой компании в Нидерландах, Люксембурге, Дании, Ирландии, Германии, как наиболее благоприятных юрисдикциях для учреждения таких компаний.

Особенности налогообложения холдинговых компаний в Нидерландах

Преимущества голландской налоговой системы состоят в особом режиме налогообложения холдинговых компаний и обширной сети международных налоговых

¹⁴ Данные по состоянию на 19.12.05.

соглашений, комбинация которых позволяет значительно снизить налоги на дивиденды. Законодательство Нидерландов не содержит каких-либо ограничений и требований в отношении видов деятельности, осуществляемых холдинговыми компаниями.

Законодательство Нидерландов предусматривает создание двух видов акционерных компаний: Частная компания (Besloten Vennootschap - BV) и Публичная компания (Naamloze Vennootschap - NV). На практике большинство компаний в Нидерландах зарегистрированы как акционерные общества с ограниченной ответственностью (BV).

В соответствии с общим правилом, доходы холдинговых компаний, зарегистрированных в Нидерландах, облагаются по ставке 29,6% (первые 22,689 ЕВРО облагаются по ставке 25.5%). Данная ставка также применяется к получаемым дивидендам, положительным курсовым разницам, процентам и прибыли от прироста капитала.

Однако в отношении всех доходов от владения акциями (в т.ч. дивиденды и прибыли от прироста стоимости капитала) данная ставка может быть снижена до 0% в случае соблюдения следующих необходимых условий, так называемое «освобождение участия» («participation exemption»):

- § Участие в капитале дочерней компании не менее 5%;
- § Капитал дочерней компании разделен на акции;
- § Деятельность дочерней компании должна быть активной;
- § Участие материнской компании в деятельности дочерней компании не сводится только к пассивному владению,
- § Дочерняя компания является плательщиком налога на доход, при этом ставка значения не имеет.

Кроме того, в соответствии с правилом «освобождение участия», определенном в Директиве ЕС о материнских/дочерних компаниях, в случае если дочерняя компания, выплачивающая дивиденды голландской холдинговой компании, также является участником Европейского Союза, такие дивиденды не подлежат обложению налогом у источника в стране инкорпорации дочерней компании при условии, что:

- § Голландская компания подлежит обложению налогом на прибыль в Нидерландах;
- § Голландская компания владеет не менее 15% акций дочерней компании;
- § Такое владение осуществляется в течение не менее 1 года.

При выплате процентов и роялти в другие страны в Нидерландах не удерживается налог у источника.

Данные условия освобождения могут не применяться к холдинговым компаниям в случае если соотношение между непогашенными обязательствами и величиной собственных средств составляет более 85:15. Для применения пониженной ставки налога на доход необходимо получение предварительного согласия налоговых органов Нидерландов.

Особенности налогообложения холдинговых компаний в Люксембурге

Законодательство Люксембурга различает следующие виды холдингов:

- 1) «Холдинг 1929 года» (налоговый статус «холдингов 1929 года» был установлен законом от 31 июля 1929 года), который подлежит обложению только налогами на капитал.
- 2) «СОПАРФИ» - обычные холдинговые компании, которые подлежат налогообложению в соответствии с общими правилами.

Доходы «Холдингов 1929 года» облагаются только следующими налогами:

- § Налогом на уставный капитал по ставке 1% при его формировании или увеличении;
- § Ежегодным налогом на капитал по ставке 0,2% от среднегодовой рыночной стоимости всех принадлежащих ценных бумаг.

«Холдинг 1929 года» не имеет возможности воспользоваться положениями об избежании двойного налогообложения, однако при выплате дивидендов и процентов «Холдинги 1929 года» не удерживают налог у источника.

Также, «Холдинг 1929 года» может привлекать заемные средства только в размере, не превышающем трехкратную величину его уставного капитала.

«СОПАРФИ» - обычные холдинговые компании, которые подлежат налогообложению в соответствии с общими правилами. В соответствии с законодательством Люксембурга прибыль «СОПАРФИ» облагается по эффективной ставке 29,63%.

Однако в отношении дивидендов, прибыли от прироста капитала, а также доходов, полученных при ликвидации дочерних компаний, в случае соблюдения необходимых условий по участию холдинговой компании – «СОПАРФИ» в своих дочерних компаниях («participation exemption») данная ставка может быть снижена до 0%. К таким условиям, в частности относятся:

- § Минимальная ставка налога на прибыль в государстве инкорпорации дочерней компании составляет 11%;
- § «СОПАРФИ» владеет не менее 10% акций дочерней компании или размер участия составляет 1.2 млн. ЕВРО;
- § Такое владение осуществляется в течение не менее 1 года.

В настоящий момент применение такого освобождения в отношении указанных доходов, полученных от дочерних компаний, зарегистрированных в ЕС, возможно, при условии, что ставка налога на прибыль для дочерней компании составляет не менее 11%.

Деятельность «Холдинга 1929 года» должна быть ограничена:

- § Инвестированием в акции и облигации;
- § Выдачей ссуд только компаниям холдинга;
- § Владением патентами и торговыми знаками;
- § Выпуском облигаций (не более 10-кратной величины оплаченного уставного капитала);

- § Привлечением займов (не более 3-кратной величины оплаченного уставного капитала);
- «Холдингам 1929 года» запрещено:
- § Осуществлять промышленную и коммерческую деятельность, включая банковскую и брокерскую;
- § Выдавать ссуды компаниям, не входящим в структуру холдинга, а также материнской компании, или управлять их активами;
- § Выступать в качестве комиссионера или перевыставлять счета (выступать в качестве «реинвойсинговой» компании);
- § Открывать учреждения для оказания публичных услуг;
- § Владеть «ноу-хау» и «деловой репутацией» компаний;
- § Владеть объектами недвижимости за исключением тех случаев, когда эти объекты используются для собственных нужд холдинговой компании;
- § Вкладывать средства в денежные депозиты, за исключением краткосрочных депозитов и золота.

Особенности налогообложения холдинговых компаний в Дании

Законодательство Дании не содержит каких-либо ограничений и требований в отношении видов деятельности, осуществляемых холдинговыми компаниями. Однако предоставление займов холдинговой компанией своим учредителям может быть ограничено.

Прибыль холдинговых компаний, зарегистрированных в Дании, облагается по ставке 28%. Данная ставка также применяется к получаемым дивидендам, положительным курсовым разницам, процентам и прибыли от прироста капитала

В Дании также действует правило «participation exemption», т.е. ставка налога в отношении дивидендов и прибыли от прироста капитала может быть снижена до 0% при соблюдении следующих условий:

В отношении дивидендов:

- § Владение не менее 15% в уставном капитале дочерней компании;
- § Владение долей не менее 15% в дочерней компании в течение не менее 12 месяцев.

В отношении доходов от прироста стоимости капитала:

- § Срок владения акциями дочерней компаний превышает 3 года.

Законодательство Дании содержит положения, в соответствии с которыми налогооблагаемая прибыль холдинговой компании может быть увеличена на величину суммы прибыли ее дочерних компаний, которая не была своевременно распределена в пользу материнской компании (Controlled Foreign Company (CFC) legislation). Данные положения применяются если:

- § Дочерняя компания контролируется материнской компанией, т.е. доля в уставном капитале дочерней компании составляет более 25% или материнская компания владеет более 50% голосующих акций дочерней ком-

пании;

- § Доходы дочерней компании облагаются налогом на прибыль по ставке ниже 21%;
- § Доходы дочерней компании являются «пассивными» (дивиденды, проценты, доходы от сдачи имущества в аренду).

Для целей налогообложения такая прибыль рассматривается как дополнительный доход, облагаемый по ставке 28% в Дании.

Особенности налогообложения холдинговых компаний в Ирландии

Законодательство Ирландии не содержит каких-либо ограничений и требований в отношении видов деятельности, осуществляемых холдинговыми компаниями.

Стандартная ставка налога на прибыль от торговых операций составляет 12.5%; для прибыли, полученной от добычи полезных ископаемых, разработки и использовании недр, нефте-газовой деятельности - 25%. Дивиденды, проценты и прибыли от прироста капитала облагаются налогом по ставке 20%, который взимается банком при поступлении таких доходов на счет ирландского получателя.

При получении прибыли от прироста капитала ирландская компания освобождается от уплаты соответствующего налога при одновременном соблюдении следующих условий:

- § Дочерняя компания зарегистрирована в Ирландии, ЕС или в стране, с которой у Ирландии существует соглашение об избежании двойного налогообложения;
- § Владение долей не менее 5% в дочерней компании в общей сложности не менее 12 месяцев в течение 2-х лет;
- § Дочерняя компания должна изначально заниматься торговой деятельностью.

Дополнительных налоговых освобождений, по сравнению, например, с голландским или люксембургским, ирландское законодательство не содержит.

Особенности налогообложения холдинговых компаний в Германии

В Германии также отсутствуют ограничения на осуществления видов деятельности холдинговыми компаниями.

Доходы компании, инкорпорированной в Германии, будут облагаться в обычном порядке. Немецкая холдинговая компания будет уплачивать налог на прибыль по ставке 25 процентов, дополнительный налог (solidarity surcharge) по ставке 5.5% от налога на прибыль, а также налог на бизнес (business tax), ставка которого варьируется в зависимости от муниципалитета. Торговый налог на доход относится в уменьшение собственной налогооблагаемой базы, а также в уменьшение прибыли, облагаемой по ставке 25%. Эффективная общая ставка налогов с доходов компании в Германии, составляет в среднем 38%.

Начиная с 2002 года, законодательство Германии установило особый режим налогообложения дивидендов, получаемых немецкими компаниями. Этот режим

предполагает полное освобождение от налогообложения дивидендов, получаемых немецкой холдинговой компанией, независимо от доли участия в капитале, вида деятельности, наличия соглашения об избежании двойного налогообложения, периода участия в капитале дочернего предприятия и т.п.

Начиная с 2004 года сумма, равная 5% от полученных дивидендов, доходов от прироста стоимости капитала добавляется в общую сумму доходов, подлежащих налогообложению. Поэтому, фактически от налогообложения освобождается только 95% таких доходов, полученных немецкой компанией от иностранных дочерних компаний.

Следует учитывать, что законодательство Германии содержит положения, в соответствии с которыми налогооблагаемая прибыль холдинговой компании при определенных обстоятельствах может быть увеличена на величину прибыли ее иностранных дочерних компаний, которая не была распределена (CFC legislation). Эти положения применяются если:

- § Один или несколько резидентов Германии владеют прямо или косвенно более чем 50% капитала иностранной компании;
- § Доходы дочерней компании являются «пассивными» (дивиденды, проценты, роялти, доходы от сдачи имущества в аренду);
- § Доходы дочерней компании облагаются налогом на прибыль по ставке менее 25%.

Для целей налогообложения такая прибыль рассматривается как дивиденды, которые облагаются налогом на прибыль по обычной ставке. Доходы, получаемые в форме процентов, роялти либо от оказания услуг, подлежат обложению в обычном порядке по стандартным ставкам налогов.

Основные преимущества и недостатки учреждения холдинговой компании в каждой из рассмотренных юрисдикций заключаются в следующем.

Нидерланды

Преимущества

Основными преимуществами функционирования холдинговой компании в Нидерландах являются отсутствие ограничений в отношении видов деятельности, разрешенных для осуществления холдинговыми компаниями, наличие большого количества заключенных соглашений об избежании двойного налогообложения.

По мнению автора, в качестве дополнительных преимуществ голландского законодательства можно обозначить наличие минимальных условий для освобождения от обложения налогом у источника выплачиваемых дивидендов в другие страны, а также минимальные условия для освобождения от налогообложения доходов от владения акциями и дивидендов, получаемых от дочерних компаний («participation exemption»).

Недостатки

В качестве незначительных недостатков функционирования холдинговой компа-

нии в Нидерландах можно выделить достаточно сильный контроль деятельности со стороны налоговых органов, в силу развитости налоговой системы, активной позиции голландских налоговых органов в вопросах международного налогообложения и, вследствие того, что Нидерланды довольно часто используются в качестве места учреждения холдинговой компании.

Люксембург – «Холдинги 1929 года»

Преимущества

Среди преимуществ выбора Люксембурга отмечается наличие льготного режима налогообложения для «Холдингов 1929 года», т.е. необходимость уплаты только налогов на капитал.

Недостатки

Основными недостатками учреждения холдинговой компании в Люксембурге является ограничение деятельности «Холдингов 1929 года» пассивной деятельностью, т.е. таким компаниям запрещено осуществлять промышленную и коммерческую деятельность, включая банковскую и брокерскую. Также «Холдинг 1929 года» не имеет возможности воспользоваться положениями об избежании двойного налогообложения, однако, при выплате дивидендов и процентов «Холдинги 1929 года» не удерживают налог у источника.

Кроме того «Холдинг 1929 года» не может выдавать ссуды материнской компании и может привлекать заемные средства только в размере, не превышающем трехкратную величину его уставного капитала.

Люксембург – «СОПАРФИ»

Преимущества

Аналитики отмечают действие для обычных компаний («Сопарфи») достаточно выгодных условий для освобождения от налогообложения дивидендов и прибыли от прироста капитала («participation exemption»).

Недостатки

Налог у источника на дивиденды, выплачиваемые «СОПАРФИ» материнской компании, может составлять довольно высокий процент (до 20%).

Дания

Преимущества

Отсутствие ограничений в отношении видов деятельности, разрешенных для осуществления холдинговыми компаниями, однако, предоставление займов холдинговой компанией своим учредителям может быть ограничено.

Кроме того, выделяют достаточно выгодные условия для освобождения от налогообложения дивидендов и прибыли от прироста капитала («participation exemption»), предоставляемые Директивой ЕС 90/435, однако в некоторых случаях требуется владение долей в дочерней компании не менее 3 лет.

Недостатки

По мнению автора, основным недостатком налогообложения в Дании является наличие положений в законодательстве, предусматривающих возможность увеличения налогооблагаемой прибыли холдинговой компании при определенных условиях на величину прибыли ее дочерней компании, которая не была распределена в качестве дивидендов в пользу материнской компании (CFC legislation).

Ирландия

Преимущества

Суммарная величина налоговых ставок в абсолютном выражении в Ирландии составляет невысокое значение и находится на втором месте после Кипра. Это означает, что налоговое бремя для компаний, функционирующих в Ирландии, ниже, чем для других стран Европейского Союза. Об этом также свидетельствует и невысокая ставка налога на прибыль (12.5%). Законодательство Ирландии также не содержит ограничений в отношении видов деятельности, разрешенных для осуществления холдинговыми компаниями.

Недостатки

Наличие достаточно сложных условий для освобождения от налогообложения дивидендов и прибыли от прироста капитала («participation exemption»), требующих соблюдение нескольких условий одновременно.

Германия

Преимущества

Среди возможных преимуществ Германии экономисты отмечают достаточно простую процедуру открытия компании в Германии, высокий показатель соотношения долга и капитала (5:1) и привлекательные условия для освобождения от налогообложения дивидендов и прибыли от прироста капитала («participation exemption»), т.е. отсутствие требования о периоде и величине участия. Также, в Германии отсутствуют ограничения в отношении видов деятельности, разрешенных для осуществления холдинговыми компаниями.

Недостатки

Наличие положений в законодательстве, предусматривающих возможность увеличения налогооблагаемой прибыли холдинговой компании при определенных условиях на величину прибыли ее дочерней компании, которая не была распределена в качестве дивидендов в пользу материнской компании (CFC legislation) и достаточно высокая эффективная ставка налога на прибыль (в среднем 38%).

Исходя из приведенного анализа, учреждение холдинговой компании в Нидерландах, по мнению автора, представляется более выгодным по сравнению с другими странами, поскольку законодательство, например, Люксембурга предусматривает ограничения на определенные виды деятельности холдинговых

компаний, законодательство Дании содержит менее выгодные условия по сравнению с Нидерландами в отношении освобождения от налогообложения дивидендов и прибыли от прироста капитала. Также, законодательство Дании и Германии содержит ряд положений, в соответствии с которыми в состав налогооблагаемой прибыли может быть включена часть прибыли дочерних компаний. В Ирландии существуют достаточно сложные условия для освобождения от налогообложения дивидендов и прибыли от прироста капитала («participation exemption»), требующие соблюдение нескольких условий одновременно, несмотря на наименьшую налоговую нагрузку.

Учреждение холдинговой компании в Нидерландах в настоящее время является оптимальным вариантом по следующим причинам:

- § Создание холдинговой компании в Нидерландах предполагает относительно невысокие издержки по ее регистрации и функционированию по сравнению с учреждением холдинговой компанией в других юрисдикциях;
- § Законодательство Нидерландов предусматривает благоприятный налоговый режим для холдинговых компаний;
- § Законодательство Нидерландов предусматривает возможность освобождения от налогообложения дивидендов от иностранных дочерних компаний при соблюдении относительно минимальных условий;
- § Нидерланды являются общепризнанным финансовым центром;
- § Нидерландами заключено большое количество соглашений об избежании двойного налогообложения с другими странами;
- § Отсутствие ограничений на виды деятельности холдинговых компаний.

Список литературы

1. Храброва И.А. корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффiliated лица, организационное проектирование, интеграционная динамика. – М.: Изд. Дом «Альпина», 2000, с.198.
2. Энциклопедия рынка: Практическое пособие. Под ред. Акад. Бякина Б. – М.: РОСБИ, 1995-1999, Ч.1 Управление активами: мировой опыт.
3. Шиткина И.С. Холдинги. Правовой и управленческий аспекты. - М.: Городец-издат, 2003, с.355.
4. Погорлецкий А.И., Налоговое планирование внешнеэкономической деятельности. - СПб.: изд-во Михайлова В.А., 2006, с. 173.
5. Абрамов О.В., Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. Промышленный холдинг: формирование и устойчивое функционирование. - СПб.: Химиздат, 2004, с.19.
6. Перов А.В. Налоги и международные соглашения России. - М.: Юрист, 2000, с.266-269.