



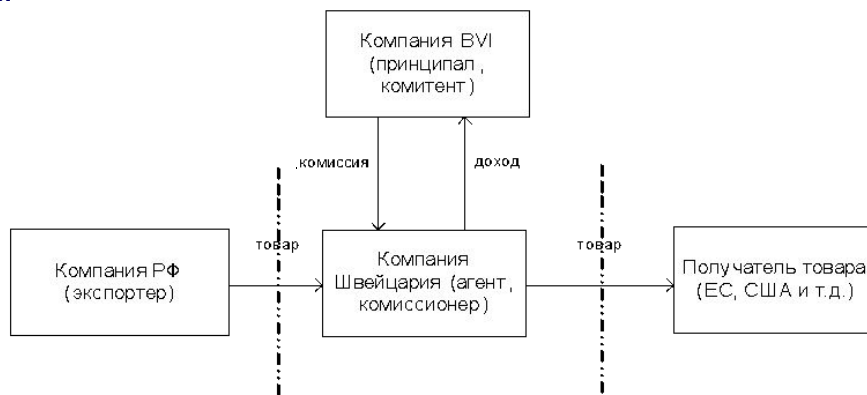
Швейцарские компании как перспективный инструмент для международной торговли



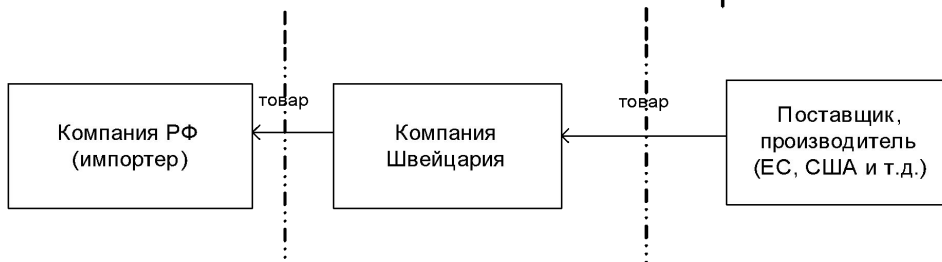
Основные принципы налогового планирования при международной торговле

■ **Классические модели хозяйственной деятельности:**

Модель экспорта (агентская):



Модель импорта:



■ **Задачи:**

1. Минимизация налогообложения при экспорте/импорте товаров из России/в Россию.
2. Высокие требования партнеров к имиджу контрагента.

■ **Особенности:**

1. Контроль цен в соответствии со ст. 40 Налогового кодекса РФ (трансфертное ценообразование).
2. Необходимость согласования с налоговыми органами Швейцарии приемлемой «маржи» при работе через швейцарского агента.



Почему не оффшор?

- **Законодательные ограничения в отношении работы с компаниями оффшорных юрисдикций на уровне государства, в котором находится торговый контрагент.**

Примеры:

1. На Украине существует ограничение по работе с классическими оффшорами: в случае заключения договоров, которые предусматривают осуществление оплаты товаров в пользу нерезидентов, которые имеют оффшорный статус, или при осуществлении расчетов через таких нерезидентов или через их банковские счета, затраты плательщиков налога на оплату стоимости таких товаров (работ, услуг) включаются в состав их валовых затрат в сумме, которая составляет 85 % стоимости этих товаров.

2. В Белоруссии существует черный список оффшорных компаний, сделки с которыми подлежат автоматическому дополнительному налогообложению по ставке 15%.

3. В Словении Министерство финансов издало черный список оффшорных юрисдикций, сделки с которыми являются заведомо подозрительными.

- **Корпоративной политикой компании-контрагента предусмотрены внутренние правила по поставке товаров напрямую в страну, где находится конечный потребитель товара или же существуют внутренние списки юрисдикций, с которыми заключение договоров ограничено.**
- **Подозрительное отношение к оффшорным компаниям со стороны таможенных органов Российской Федерации и российских банков, осуществляющих валютный контроль.**
- **Риск возникновения неблагоприятных последствий в случае принятия в Российской Федерации законодательства о контролируемых иностранных компаниях.**



Почему Швейцария?

- **Респектабельный имидж юрисдикции.**
- **Стабильность и предсказуемость законодательного регулирования.**
- **Одна из самых низких эффективных ставок налогообложения по налогу на прибыль (при соблюдении определенных условий).**
- **Высокая степень конфиденциальности информации о структуре собственности компании.**
- **Традиционная база налогового планирования для российского бизнеса.**

Примеры: Ренова, Russian Land, Национальная резервная корпорация, RosUkrEnergo, Gunvor.



- **Трехуровневая система налогообложения. Налоги взимают федерация, кантоны (26) и муниципалитеты (около 2900). Ставки налогов:**

Федеральный налог — 8,5% (после налоговых вычетов эффективная ставка составит 7,83%).

Кантональные налоги — 8–15% (зависит от кантона). Как правило, прогрессивная шкала налогообложения с применением коэффициентов.

Муниципальные налоги — применяются специальные коэффициенты к федеральным и кантональным налогам (публикуются налоговыми органами каждый год перед новым налоговым периодом).

Совокупная налоговая нагрузка на общемировой доход может достигать 25%.

- **Налог на капитал — от 0,05 до 0,2% от размера оплаченного уставного капитала (зависит от кантона).**
- **НДС — 7,6%.**
- **Возможность получения предварительного налогового заключения (Tax Ruling) относительно законности и безопасности применяемых налоговых схем.**



Организационно-правовая форма	AG (SA), <i>Aktiengesellschaft</i> — Акционерное общество	GmbH (SARL) — Общество с ограниченной ответственностью
Минимальный размер оплаченного уставного капитала	CHF 100 000, минимум 20% (но не менее CHF 50 000), <u>необходимо внести</u> на депозитный счет, который блокируется <u>до</u> регистрации компании	CHF 20 000, должен быть <u>полностью</u> оплачен <u>до</u> регистрации компании
Директора, минимум. Публичность	Одно физическое, минимум один директор должен быть резидентом Швейцарии. Информация о директоре публична	Одно физическое, минимум один директор должен быть резидентом Швейцарии. Информация о директоре публична
Акционеры, минимум. Публичность	Один, информация о первом акционере публична. О последующих — непубличная	Один, информация об акционерах является публичной
Типы акций	Именные, акции на предъявителя	Именные
Подготовка финансовой отчетности, аудит	Обязательно, в отдельных случаях возможно освобождение от аудита	Обязательно, в отдельных случаях возможно освобождение от аудита
Раскрытие информации о бенефициаре властям	Нет	Нет



Условия получения статуса домицильной компании:

- Деятельность носит административный характер, например, администрирование международной купли-продажи товаров, оказание услуг и т.п.
- Весь или большую часть дохода (как правило, не менее 80%) компания получает НЕ из территории Швейцарии или швейцарских источников (в том числе швейцарских контрагентов).

Налоги:

- Практически полное освобождение от кантонального налогообложения.
- Федеральный налог взимается по ставке 8,5%.

Таким образом, эффективная ставка налога может составить 9–10% (зависит от кантона).

Особенности:

- Возможность достижения индивидуальных договоренностей с налоговыми органами кантона относительно условий и критериев получения налоговых льгот.
- При использовании составных (агентских) схем налоговая нагрузка может быть снижена до нескольких процентов.



Достоинства

- Респектабельность по сравнению с оффшорными зонами, Кипром.
- Надежность и безопасность применяемых налоговых схем.
- Снижение рисков признания деятельности компании фиктивной: реальный офис, директор, персонал, счет в стране местонахождения компании и т.п.
- Высокая степень конфиденциальности информации о структуре собственности компании.

Недостатки

- При распределении прибыли возникает 35% налог у источника, что заставляет прибегать к дополнительным действиям для его оптимизации.
- Относительно высокие затраты на регистрацию и содержание компаний по сравнению с оффшорными компаниями, Кипром.
- Особенности управления компанией через швейцарского директора.



Стоимость регистрации и последующего обслуживания

Наименование услуги	Цена, в долл. США
Регистрация компании, включая регистрационный сбор, нотариальные расходы, предоставление юридического адреса, агента за первый год существования компании	\$9000
Предоставление юридического адреса, агента (начиная со второго года существования компании)	\$4200
Номинальный директор (физическое лицо, резидент Швейцарии) ежегодно. Плата за услуги 1 директора	\$5700
Номинальный акционер (резидент Швейцарии) ежегодно. Плата за услуги 1 акционера	0,4% от стоимости акций, но не менее \$800
Ведение бухгалтерии, подготовка и сдача финансовой отчетности (начиная со второго года)	от \$1800
Аудит	от \$960

- Итого: первичные затраты на регистрацию компании могут составить от 14 700 долл. США.
- Со второго года существования компании стоимость обслуживания — от 13 000 долл. США.