



U N I K O M

FAMILY OFFICE

Оптимизация налогообложения с использованием домицилированных в Швейцарии структур

Содержание

Введение	2
Получение льготного статуса (Tax Ruling)	4
Комплексное решение	5
Другие возможности	7
Ответы на часто задаваемые вопросы	9

Введение

Швейцария — высокоразвитое индустриальное государство в Центральной Европе; занимает одно из ведущих мест в мире по уровню доходов на душу населения.

Налоги в Швейцарии, как с частных граждан, так и с юридических лиц, гораздо ниже, чем в соседних странах. Так, по сравнению с США и большинством стран Евросоюза, где налоги составляют от 30 до 55 процентов, в Швейцарии суммарное налогообложение не превышает 25 процентов от чистой прибыли.

Налоги с компаний взимаются на трех уровнях — федеральным правительством (8,5%), кантонами и коммунами (муниципалитетами). Причем, каждый кантон имеет свое собственное законодательство в области налогообложения и вправе самостоятельно устанавливать размер налогов и налоговые льготы (см. таб.1).

Сегодня практически все кантоны готовы предложить иностранным компаниям пакет льгот, призванных стимулировать инвестиции.

С точки зрения налогообложения, швейцарские компании, контролируемые иностранными гражданами, вправе получить льготный статус, обусловленный их структурой и особенностями ведения бизнеса (см. "Компании с льготным статусом" на <http://www.russian-switzerland.com/company-registration.htm>).

В данном обзоре мы вкратце коснемся лишь некоторых из них:

- холдинговая компания, которая не осуществляет никакой коммерческой деятельности, а прибыль извлекает в виде дивидендов от владения зарубежными активами; при определенных условиях такая компания может быть полностью освобождена от налога на кантональном уровне;
- домицилированная (прописанная) компания, которая извлекает прибыль исключительно за рубежом, не имеет офиса и персонала в Швейцарии и не ведет здесь никакой деятельности; кантональный налог для такой компании может составлять 15% от обычной ставки;
- смешанная компания, которая извлекает 70-80% прибыли за рубежом и имеет право содержать в Швейцарии реальный офис и персонал; кантональный налог для такой компании может составлять от 0 до 11% от обычной ставки.

На уровне федерального законодательства получение льготного статуса определяется положениями Статьи 28 Налогового Кодекса (article 28 Steuerharmonisierungsgesetz), тогда как конкретное применение этих льгот предусмотрено соответствующим законодательством каждого кантона и является предметом переговоров.

Налог на прибыль юридических лиц в Швейцарии

Canton*	Capital City	% of net income (2011)		
		Canton & Municipality	Confederation	Total
Basel-Stadt	Basel	21.6	8.5	30.1
Bern	Bern	18.4	8.5	26.9
Geneva	Geneva	19.7	8.5	28.2
Jura	Delémont	19.0	8.5	27.5
Luzern	Luzern	10.7	8.5	19.2
Neuchâtel	Neuchâtel	20.6	8.5	29.1
Ticino	Bellinzona	18.1	8.5	26.6
Vaud	Lausanne	19.3	8.5	27.8
Zug	Zug	9.0	8.5	17.5
Zurich	Zurich	18.6	8.5	27.1

* - наиболее популярные кантоны

Получение льготного статуса (Tax Ruling)

Рассмотрим возможность получения налоговых льгот на примере группы украинских компаний, которая заинтересована в создании швейцарской компании, осуществляющей закупку сельскохозяйственной продукции у украинского производителя (также входящего в состав группы) с целью дальнейшей ее перепродажи конечным потребителям в Европе (без завоза этой продукции на территорию Швейцарии).

Формально, такая швейцарская компания вправе рассчитывать на получение либо домицилированного, либо смешанного статуса, при условии, что ее налогооблагаемая прибыль составляет не менее одного миллиона швейцарских франков в год.

При меньших объемах обращение за льготным статусом экономически нецелесообразно.

Процедура получения льготного статуса заключается в предоставлении кантональным налоговым органам детального бизнес-плана, с описанием механизма закупки и транспортировки товара, а также направления и объема финансовых потоков.

К бизнес-плану следует приложить договор с производителем на закупку товара, а также хотя бы один-два договора на поставку товара конечному потребителю (в качестве примера), с тем, чтобы можно было определить размер маржи.

При этом, в обращении следует запросить разрешенный диапазон маржи как можно шире, например от 2-х до 10-и процентов, чтобы не подвергаться риску в дальнейшем потерять льготы при случайном отклонении от согласованных цифр.

Рекомендуется на этапе регистрации компании обратиться в различные кантоны по поводу получения льгот (что называется, поторговаться), чтобы выбрать наиболее приемлемые условия.

Налоговые органы, рассмотрев заявку, принимают решение (Tax Ruling), которое содержит размер налога, обусловленный соблюдением заданных пропорций между оборотом и налогооблагаемой прибылью.

Срок действия этого решения, как правило, до пяти лет, но оно может быть пересмотрено и раньше, если характер деятельности и объемы налогов существенно отличаются от согласованных.

Комплексное решение

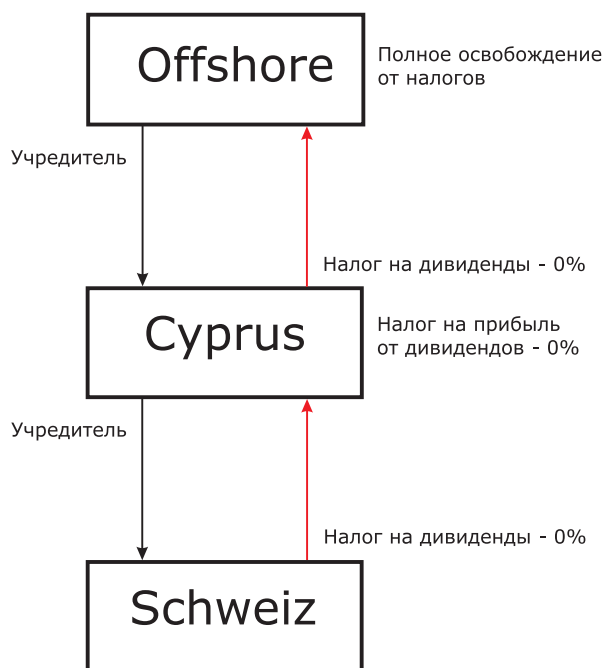
Налоговые льготы следует рассматривать лишь как один из элементов (причем, не самый эффективный!) в рамках комплексного решения по оптимизации налогообложения.

Существуют и другие возможности, например, выплата дивидендов учредителям швейцарской компании. Если учредителем выступает юридическое лицо, зарегистрированное на Кипре, то дивиденды освобождаются от налога у источника, стандартный размер которого в Швейцарии составляет 35%.

При этом, если учредителем кипрской компании является юридическое лицо, зарегистрированное в офшоре, то полученная прибыль переводится учредителю без налогов (см. рис.1).

Схема выплаты дивидендов

рис.1



Еще одна возможность оптимизации налогообложения заключается в использовании разнообразных агентских соглашений между швейцарской компанией и поставщиками услуг, зарегистрированных в более или менее "приличных" юрисдикциях (Гонконг, Эмираты, Великобритания).

Перечень услуг достаточно широк:

- консалтинг, маркетинг, информационные услуги (по этой позиции — не более 5% от прибыли);
- обучение персонала;
- услуги по поиску клиентов (finder fee);
- организация транспортировки;
- сопровождение груза и его охрана.

Соответственно, все эти поставщики, будучи завязаны в единую структуру, обеспечивают оптимальное налогообложение (см. рис.2).



Разновидностью агентского соглашения может служить схема, когда швейцарская компания будет осуществлять все сделки в пользу офшорной компании (UK, HK, UAE), т.е. между офшорной и швейцарской компаниями будет заключен агентский договор, в котором швейцарская сторона выступает в качестве поставщика услуг.

При этом все операции (получение заказов, выставление счетов, получение платежей и т.д.) будут проводиться швейцарской компанией по поручению офшорной компании.

В результате применения такой схемы налогооблагаемой прибылью швейцарской компании будут считаться только полученные комиссионные, размер которых устанавливается в агентском договоре.

Основная прибыль накапливается в офшорной юрисдикции, где она подлежит налогообложению по ставке 0%. К тому же, деловые партнеры швейцарской компании не будут иметь представления о том, что она является посредником офшорной компании.

К сказанному можно добавить еще и тот факт, что иногда, особенно это касается некоторых стран СНГ, деятельность от имени иностранной компании может существенно улучшить деловой имидж. Да и западным партнерам всегда удобнее иметь отношения с компанией, которая зарегистрирована не на территории СНГ.

Другие возможности

Рассмотренные выше варианты оптимизации подразумевают, что швейцарская компания получила домицилированный статус. Если же рассматривать в качестве конечной цели глобальную оптимизацию налогообложения по всей группе компаний, о которой шла речь на стр.3, то следует выбрать смешанный статус.

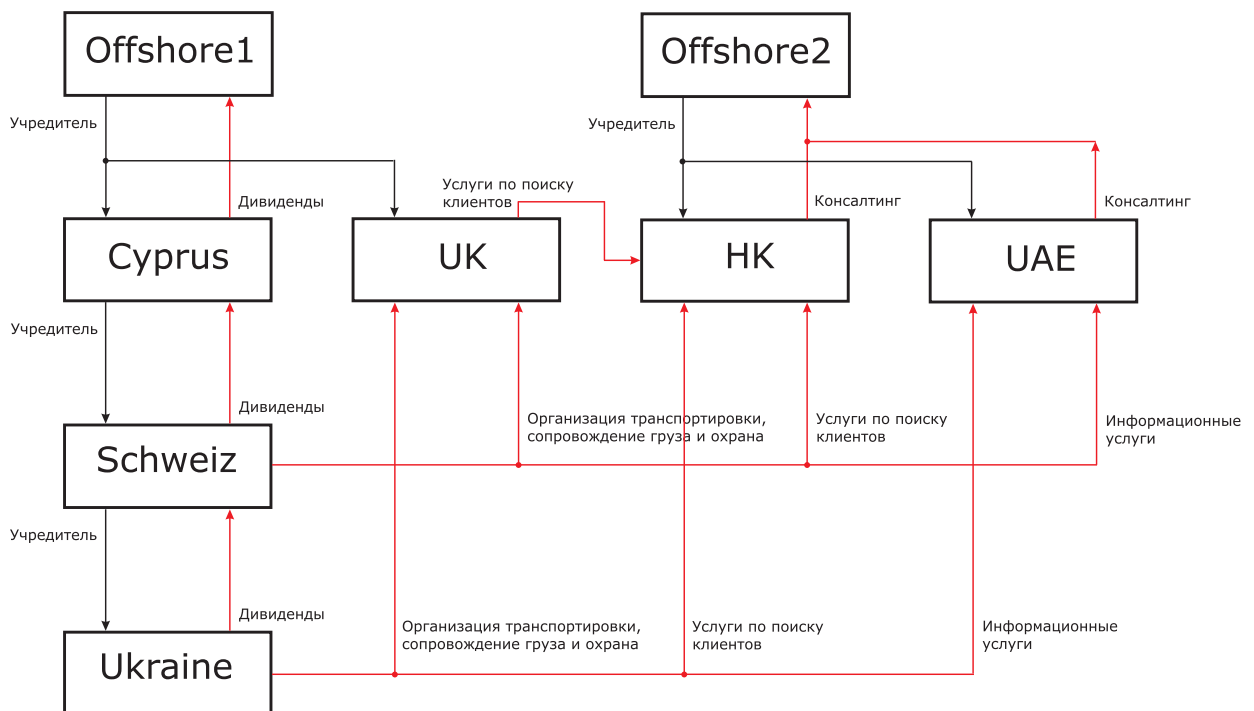
Смешанная компания обладает возможностями как домицилированной структуры, так и холдинга. Это позволяет ей владеть акциями украинских компаний, входящих в группу, и выступать в качестве европейской штаб-квартиры.

Преимущества такой структуры очевидны (см. рис.3):

- бизнес активы из-под украинской юрисдикции выводятся в Швейцарию, что обеспечивает не только более престижный статус, но и защиту как от рейдерских захватов, так и от государственного рэкета;
- закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию формируются таким образом, чтобы основная прибыль, для начала, накапливалась в Швейцарии (см. http://www.russian-switzerland.com/news/09_tax-optimization.htm);
- дивиденды, поступающие от украинских компаний, освобождаются от налога на уровне кантона;
- компании, входящие в группу, также могут пользоваться услугами офшорных структур в целях оптимизации налогообложения на местном уровне.

Схема оптимизации налогообложения с использованием смешанной компании

рис.3



Можно пойти еще дальше и разделить все эти функции между двумя компаниями под швейцарской юрисдикцией, т.е. домицилированная компания будет осуществлять торговую деятельность, а холдинговая компания — владеть и управлять активами украинских и других компаний (UK), входящих в группу (см. <http://www.russian-switzerland.com/financial-security.htm>).

Такая структура, наряду с передачей корпоративных активов в залог или в доверительное управление, позволяет минимизировать риски и налоги.

Ответы на часто задаваемые вопросы

На каких условиях может быть предоставлен домицилированный статус?

Компания не должна вести никакой деятельности на территории Швейцарии, не иметь здесь офиса и персонала, а ее налогооблагаемая прибыль должна составлять не менее одного миллиона франков в год.

Какие документы требуются для получения домицилированного статуса?

Детальный бизнес-план, с описанием механизма закупки и транспортировки товара, а также направления и объема финансовых потоков; к бизнес-плану следует приложить договор с производителем на закупку товара, а также хотя бы один-два договора на поставку товара конечному потребителю.

Каковы преимущества домицилированного статуса?

Льготное налогообложение — порядка 10-11% в сумме (федеральный налог плюс кантональный).

В каких случаях рекомендуется получение домицилированного статуса?

Когда налогооблагаемая прибыль превышает один миллион франков в год, а использование иных способов оптимизации налогообложения нежелательно. Например, требуется предъявлять поставщикам или кредиторам "красивые" годовые балансы и аудиторские заключения, с целью получения выгодных контрактов.

Другой пример, когда хотя бы один из акционеров компании не участвует в ее деятельности и не имеет иных возможностей для получения своей доли в прибыли, кроме как в виде дивидендов; тогда нужна чистая прибыль после выплаты налогов и, соответственно, желательно льготное налогообложение.

Каковы недостатки домицилированного статуса?

1. Определенные обязательства по отношению к налоговым органам, которые надо выполнять.
2. Повышенное внимание со стороны налоговых органов, которые следят как за соблюдением заданных пропорций между оборотом и налогооблагаемой прибылью, так и за абсолютной величиной налога.

Каков срок действия решения о предоставлении домицилированного статуса?

Пять лет.

Ссылка на соответствующие разделы налогового законодательства.

На уровне федерального законодательства получение льготного статуса определяется положениями Статьи 28 Налогового Кодекса (article 28 Steuerharmonisierungsgesetz), тогда как конкретное применение этих льгот предусмотрено соответствующим законодательством каждого кантона.