

Korpus Prava

#3 / Autumn, 2019

Analytics

Tax & Law Journal for Top Executives

Осенний марафон

Издается совместно с



Дорогие читатели!

Рад приветствовать вас на страницах нового выпуска нашего издания «Corpus Prava.Analytics».

В осеннем выпуске журнала мы подготовили для вас статьи с ответами на интересные и актуальные вопросы. Одной из ключевых тем по-прежнему остается третий этап амнистии капитала, который продлится до 29 февраля 2020 года. На этот раз Татьяна Фролова подробно разберет процесс редомициляции иностранной компании в Российскую Федерацию. Стоит отметить, что редомициляция стала основным условием текущей амнистии.

«Одну треть вкладывай в недвижимость, одну треть — в бизнес и еще треть — в золото» – верен ли такой подход при формировании семейного капитала в долгосрочной перспективе? На этот и другие вопросы относительно сохранения богатства семьи на протяжении многих поколений ответит Ариэль Серджио Гёкман, член правления Schroder & Co Bank AG, Zürich.

Об особенностях обновленного стандарта по учету финансовых инструментов МСФО (IFRS) 9 в своей статье расскажет Юлия Винц. Вы узнаете какие ключевые изменения произошли в классификации и оценке финансовых активов, а также сложности компании испытывают при применении новых правил обесценения финансовых активов.

В свежем выпуске мы еще раз возвращаемся к плану BEPS, только теперь более подробно разберем актуальную в 2019 году тему — требования офшорных юрисдикций об организации экономического сабстенса в рамках упомянутого плана.

В последние годы контролирующими органами пристальное внимание уделяется вопросам применения концепции фактического получателя доходов. В рамках своей статьи Алексей Оськин, заместитель директора по налоговой и юридической практике, подготовил обширную подборку последних судебных решений, связанных с применением данной концепции.

Надеюсь, что подготовленные материалы будут вам полезны. Ждем ваших предложений и вопросов, которые мы постараемся разобрать в нашем следующем выпуске или новостной статье на нашем сайте или странице Facebook.

Приятного чтения!

Артем Палеев
Управляющий партнер
Корпус Права



Ариэль Серджио Гёкман
Член правления
Schroder & Co Bank AG, Zürich

О богатстве: Какова связь между семьей и богатством — и как они вообще могут сочетаться?

Мы все знаем семьи, которые учат своих детей строгой экономии и проповедуют другие правильные ценности. Мы также все знаем семьи, которые тратят деньги так, будто это вышло из моды, ведут расточительный образ жизни, являются безнравственными, не имеют самоорганизации или не способны видеть перспективы. Если вы как родитель не придерживаетесь тех ценностей, которые проповедуете, будущие поколения их просто не усвоят. В этом случае одним из лучей «звезды неудачи» является судьба богатства семьи. Это самая важная идея, которую может передать настоящая статья.

Ирина Отрохова
Комплаенс-офицер
Корпоративные услуги
Корпус Права (Кипр)

Остался ли банк другом для бизнеса?

Еще несколько лет назад процедура открытия банковского счета для ведения бизнеса не представляла собой ничего необычного и не ассоциировалась с какими бы то ни было сложными процедурами. Отношения между бизнесом и банком строились на доверительных, партнерских началах, однако в последние годы мир сильно изменился.

Александра Габдулхаева
Менеджер по открытию
банковских счетов
Корпоративные услуги
Корпус Права (Кипр)

Алексей Оськин
Заместитель директора
Налоговая и юридическая практика
Корпус Права (Россия)

Обзор последних судебных решений, связанных с применением концепции фактического получателя доходов

Судебные кейсы, в которых суды уделяют внимание вопросам квалификации фактического получателя дохода, в последнее время значительно возросло, и такого рода дела стали в большинстве своем скорее правилом, нежели исключением.

Федеральной налоговой службой в мае 2019 года была обобщена правоприменительная практика по спорам, в которых налоговыми органами установлены факты злоупотреблений нормами международных соглашений.

Ирина Кочергинская, LL.M.
Управляющий директор
Налоговая и юридическая практика
Корпус Права

OFF/ON Shore

Экономический сабстенс (от англ. substance — сущность) — это установленный национальным законодательством минимальный набор требований, которым должна соответствовать компания, чтобы государство воспринимало ее как реально существующую в своей юрисдикции, если такая компания планирует сохранить налоговое резиденство в этой юрисдикции.

Татьяна Фролова
Старший юрист
Korpus Prava Private Wealth

Возвращение домой

В июне 2019 года в России начался третий этап амнистии капитала, который продлится до 29 февраля 2020 года. Основным условием текущей амнистии стало возвращение заявленных активов на родину. Следует отметить, что репатриации подлежат не все активы, а только денежные средства, находящиеся на зарубежных счетах, и иностранные компании, которые должны быть редомицилированы в Российскую Федерацию.

Юлия Винц
Директор
Практика МСФО (IFRS)
Корпус Права

МСФО (IFRS) 9 — новый подход к классификации и обесценению финансовых активов

Все компании при подготовке отчетности по МСФО (международные стандарты финансовой отчетности) за 2018 год столкнулись с новым стандартом по учету финансовых инструментов МСФО (IFRS) 9.

МСФО (IFRS) 9 обязателен для исполнения с 1 января 2018 года. Он призван устранить недостатки действовавшего ранее МСФО (IAS) 39, упростить логику классификации финансовых инструментов, повысить достоверность информации об обесценении финансовых активов. Применение новых финансовых инструментов традиционно вызывает большое количество вопросов и сложностей, и данный стандарт не стал исключением.

Светлана Свириденкова
Заместитель директора
Аудиторская практика
Корпус Права (Россия)

Финансовая аренда: сложности учета у лизингополучателя

Принимая решение о приобретении имущества (основные средства) по договору финансовой аренды (лизинга) собственник бизнеса редко задумывается о том, какие особенности учета и налоговые последствия повлечет за собой такой способ приобретения.

В договоре финансовой аренды в обязательном порядке должно быть указано на чем балансе учитывается объект лизинга, от этого зависит бухгалтерский и налоговый учет приобретаемого автомобиля.

Учредитель и издатель

Korpus Prava
LAW & TAX



Главный редактор

Артем Палеев

Управляющий партнер,
Корпус Права

Редакционный совет

Игорь Мацкевич

Заместитель главного редактора,
Профессор кафедры криминологии
и уголовно-исполнительного права
Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА),
Доктор юридических наук

Итзик Амиел

Адвокат

Евгений Дридзе

Начальник Управления внешнеэкономической
деятельности Департамента внешнеэкономиче-
ских и международных связей г. Москвы

Константин Рыжков

Российский фонд прямых инвестиций,
директор, член Правления

Максим Бунякин

Компания Branap Legal,
Управляющий директор, Партнер

Дмитрий Тизенгольт

Банк Авангард, Руководитель
Юридического департамента

Продвижение и реклама

Юлия Любимова

Директор по маркетингу, Корпус Права

Тел.: +7 495 644-31-23 (Россия)

Тел.: +371 672-82-100 (Латвия)

Эл. почта: lubimova@korpusprava.com

Адрес редакции: Коробейников пер., д. 22, стр. 3, 119034, г. Москва, Россия

Рекомендации, изложенные в настоящем издании, сформированы на основании и по результа-
там обобщения практики правоприменения и не могут являться единственным обоснованием
при принятии каких-либо решений. Для формирования правовой позиции необходимо обра-
щение к специалисту для профессиональной консультации.

Все права на публикуемые в настоящем издании материалы защищены авторским правом
и принадлежат Korpus Prava. Перепечатка материалов возможна только с письменного
согласия Компании.

«Korpus Prava.Analytics» выходит пять раз в год. Тираж определяется подпиской.

Крупнейший в России юридический вуз



Московский
государственный
юридический
университет
имени О.Е. Кутафина

Non scholae sed
vitae discimus.

Мы учимся не
для школы, а
для жизни.

Россия, 123995, Москва, Садовая-Кудринская ул., дом 9,
тел.: (499) 244-86-35, (499) 244-88-90, Эл. почта: msal@msal.ru
www.msal.ru

О БОГАТСТВЕ: КАКОВА СВЯЗЬ МЕЖДУ СЕМЬЕЙ И БОГАТСТВОМ — И КАК ОНИ ВООБЩЕ МОГУТ СОЧЕТАТЬСЯ?

ИМУЩЕСТВО

ЭКОНОМИЯ

НАСЛЕДСТВО

СОСТОЯНИЕ

ДОЛГИ

ФОНДЫ

ТРАСТЫ



Ариэль Серджио Гёкман

Член правления
Schroder & Co Bank AG, Zürich

Часто наши клиенты обращаются к нам за консультациями о том, как они могут сохранить богатство своей семьи на протяжении многих поколений и избежать его растраты в долгосрочной перспективе.

Наша фирма была основана англо-германской семьей Шрёдеров в далёком 1804 году, и возможно, именно поэтому клиенты выбирают нас.

Обычно мы начинаем с того, что я бы назвал «звездой неудачи». Эта «звезда» содержит в своих лучах все угрозы семейному благосостоянию: в ее центре находится утрата семейного богатства, а в лучах написаны имена.

Эти лучи «звезды неудачи» можно классифицировать по различным причинам, тесно связанным с самой семьей, например:

- неудачное вложение средств или деловая консультация;
- неправильное исполнение плана, неудачное деловое решение;
- развод;
- конфликты в семье, которые иногда препятствуют процветанию семейного бизнеса;
- отсутствие общих семейных ценностей;

- отсутствие дисциплины;
- большое число наследников в семье, которым приходится делить наследство;
- дорогой образ жизни, дорогие хобби;
- наркотическая зависимость, психические расстройства.

«Я обманываю своих сыновей при каждом удобном случае, который мне предоставляется»

— Уильям Э. Рокфеллер,
отец Джона Д. Рокфеллера

Также есть лучи «звезды неудачи», связанные с причинами, иногда находящимися за пределами влияния семьи. Это могут быть действия правительства, в том числе санкции и конфискации (как происходило, например, во время советской власти в СССР или в период нацистского режима в странах Европы), инфляция, налогообложение, революции (например, 1789 г. во Франции или 1917 г. в России), войны и, конечно, такой относительно терпимый вариант, как мошеннические действия.

«Мою фирму будут наследовать только члены семьи мужского пола, а не дочери или зятья»

— Мейер Амшель Ротшильд, завещание 1812 года.

Для сохранения богатства в долгосрочной перспективе семье необходимо проявлять дальновидность и избегать угроз, исходящих от «звезды неудачи», либо быть действительно удачливой для успешного плавания по морям перемен.

После рассмотрения угроз мы, как правило, проверяем окружение состоятельной семьи. Сюда входят структуры, осуществляющие управление финансами семьи, например трасты, фонды, семейные фирмы, участие в бизнесе, недвижимость, предметы роскоши (такие как яхты, предметы искусства, лошади, автомобили), ликвидное и секьюритизированное имущество — всё это необходимо контролировать и координировать. Именно здесь мы говорим, что семьи разоряются не потому, что они более не являются состоятельными.

Они разоряются из-за потери ликвидности и неспособности исполнять свои обязательства.

«Экономия — очень хорошая вещь, особенно когда об этом позаботились для тебя родители»

— Уинстон Черчилль

При дальнейшем рассмотрении окружения семьи мы сталкиваемся с вопросами налоговой юрисдикции, налогообложения, основного места жительства, правопреимства и наследственного планирования, консультантов семьи в различных областях, учреждения семейного офиса и его роли. В ряде случаев семьи используют свой семейный офис в основном для ведения учета, зачастую — для управления активами и реже — для осуществления управления.

В окружении семьи находятся влиятельные лица, представители других богатых семей, чьи реко-

мендации и точку зрения учитывает данная семья. Сюда входит и культура семьи, ее ценности и традиции.

В ряде случаев у семьи уже есть свое видение перспектив, миссия и стратегия. Все эти пункты актуальны и определяют, может ли семья оставаться состоятельной на протяжении многих поколений.

«Человек должен сколотить два состояния: одно для сохранения, другое для растраты»

— Уинстон Черчилль

На заключительном этапе анализа способов сохранения семейного богатства мы сосредотачиваемся на семейных ценностях.

В нашем понимании семейные ценности являются важнейшим фактором сохранения богатства в долгосрочной перспективе.

Например, одни богатые семьи из Цюриха говорят своим детям: «Не важно, чем вы занимаетесь. Вы не обязаны поступать в университет. Вы можете работать плотником. Главное — быть лучшим в своем деле». Другие утверждают: «Наша семья является привилегированной вот уже несколько поколений. Каждый ребенок должен вносить свой вклад в изменение общества к лучшему. Один станет врачом, другой — ученым, третий — священником, а четвертый пойдет на службу в армию».

«ЭКОНОМИЯ — ОЧЕНЬ ХОРОШАЯ ВЕЩЬ, ОСОБЕННО КОГДА ОБ ЭТОМ ПОЗАБОТИЛИСЬ ДЛЯ ТЕБЯ РОДИТЕЛИ»

Наконец, есть и те, кто повторяет мантру своих предков: «Никогда не влезай в долги, финансируй все самостоятельно», или: «Одну треть вкладывай в недвижимость, одну треть — в бизнес и еще треть — в золото», или: «Никогда не продавай земельный участок, принадлежащий нам». Я го-

ворю своим детям: «Гёкманы — производители, а не потребители».

Мы все знаем семьи, которые учат своих детей строгой экономии и проповедуют другие правильные ценности. Мы также все знаем семьи, которые тратят деньги так, будто это вышло из моды, ведут расточительный образ жизни, являются безнравственными, не имеют само-

организации или не способны видеть перспективы. Если вы как родитель не придерживаетесь тех ценностей, которые проповедуете, будущие поколения их просто не усвоят. В этом случае одним из лучей «звезды неудачи» является судьба богатства семьи. Это самая важная идея, которую может передать настоящая статья. 

Доктор Ариэль Серджио Гёкман является членом Исполнительного совета швейцарского частного банка «Schroder & Co», расположенного в Цюрихе. Банк специализируется на управлении имуществом состоятельных клиентов и предпринимателей из Соединенного Королевства, Швейцарии, Германии, стран Северной Европы, Ближнего Востока и Испании.

Статья «О богатстве: Какова связь между семьей и богатством — и как они вообще могут сочетаться?» доктора Ариэля Серджио Гёкмана взята из одиннадцатого выпуска журнала «The International Family Offices Journal», опубликованного издательством «Globe Law and Business», <http://ifo116.globelawandbusiness.com>.

ОСТАЛСЯ ЛИ БАНК ДРУГОМ ДЛЯ БИЗНЕСА?

FATF

AML

ДИРЕКТИВА

ТЕРРОРИЗМ

МЕРЫ

БЕНЕФИЦИАР

СТАНДАРТ

РИСКИ

ОСТАЛСЯ ЛИ БАНК ДРУГОМ ДЛЯ БИЗНЕСА?



Ирина Отрохова

Комплаенс-офицер
Корпоративные услуги
Корпус Права (Кипр)



Александра Габдулхаева

Менеджер по открытию банковских счетов
Корпоративные услуги
Корпус Права (Кипр)

При планировании бизнеса каждый предприниматель старается продумать, как эффективно и оперативно действовать для его реализации и каких сложностей можно ожидать. Пройдя этап регистрации компании, учредитель сталкивается с задачей организации расчетов с контрагентами, партнерами, налоговыми и иными государственными органами. Как правило, эта задача решается посредством открытия банковского счета.

Еще несколько лет назад процедура открытия банковского счета для ведения бизнеса не представляла собой ничего необычного и не ассоциировалась с какими бы то ни было сложными процедурами. Отношения между бизнесом и банком строились на доверительных, партнерских началах, однако в последние годы ситуация изменилась.

Свои коррективы внесло повсеместное введение в разных странах мира законодательства «О противодействии отмыванию доходов и финансированию терроризма» (Anti-Money Laundering and Counter Terrorist Financing (AML/CTF)). Ранее, в предыдущих выпусках журнала «Аналитика» мы уже писали о конкретных нормативных требованиях данного законодательства в разных юрисдик-

циях. Следует отметить, что вопросы отмывания денежных средств и финансирования терроризма не являются только внутрисударственным ориентиром финансовой безопасности. Международное сообщество установило общие правила по осуществлению контроля за соблюдением законодательства AML/CTF, в связи с чем процедуры, выполняемые банками в рамках данного законодательства в разных юрисдикциях, как правило, схожи.

Одной из основных международных организаций в сфере борьбы с отмыванием денежных средств и финансированием терроризма является «Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег» (Financial Action Task Force (FATF)). Целью деятельности данной группы является разработка рекомендаций в сфере законодательства AML/CTF. Эти рекомендации обязательны к внедрению в международное и локальное законодательство и отображены в действующих законодательных актах, таких как так называемая AML 4 (Директива Европейского Союза № 2015/849 от 20.05.2015 г., посвященная противодействию отмыванию денежных средств); локальные законодательные

акты стран-участниц Европейского Союза, а также многие другие.

Ссылки на рекомендации FATF содержатся даже в документах по налоговому регулированию— «Едином стандарте по обмену налоговой информацией» (Common Reporting Standard). Для финансового сектора регулярно выпускаются обновленные инструкции, содержащие данные о том, какие методики для оценки рисков следует использовать для проверки клиентов. Меры по контролю за деятельностью клиентов применяются в зависимости от распределения клиента в конкретную группу риска.

Данный подход получил название risk-based approach. Оценка рисков должна помочь компаниям понять, где они подвержены риску отмыwania денежных средств. Финансовые организации должны выявлять и оценивать риски в рамках законодательства AML/CFM, связанные с:

- продуктами и услугами, которые предоставляют компании клиентов;
- юрисдикциями, в которых данные компании работают;
- клиентами, которых данные компании привлекают;
- каналами транзакций или доставки, которые компании используют для обслуживания своих клиентов.

Банки, как и другие финансовые организации по всему миру, обязаны соблюдать законодательство о противодействии отмыванию доходов и финансированию терроризма.

В связи с этим при открытии счета для компании клиента они обязаны выполнить ряд процедур и запросить определенный объем информации. Рассмотрим более подробно, с какими требованиями и запросами со стороны банков сталкиваются клиенты, открывая счет для ведения своего бизнеса.

Меры, принимаемые для выявления и оценки риска в рамках законодательства AML/CTF, должны быть пропорциональны характеру бизнеса и размеру компании. При открытии

банковского счета банк запросит у клиента максимально подробную информацию о текущей или планирующейся деятельности компании, ее структуре, предполагаемых операциях, попросит заполнить соответствующие банковские формы, содержащие большое количество вопросов. Помимо этого, банк попросит раскрыть бенефициарного владельца компании и полную информацию о нем путем предоставления ряда документов, например:

- идентификационных документов (паспорт/иной документ, удостоверяющий личность);
- документов, подтверждающих адрес проживания (счет на оплату коммунальных услуг / банковская выписка);
- резюме, содержащего подробную информацию о трудовой деятельности;

- информации об источниках дохода и размере благосостояния.
Банк может также запросить дополнительные документы, например:

- документы, подтверждающие источник и размер дохода (например, в виде справки 3-НДФЛ для граждан РФ);
- рекомендательные письма от других банков, аудиторских или юридических компаний, говорящих о хорошей репутации;
- документы, подтверждающие владение недвижимостью;
- иные документы, которые банк посчитает необходимыми.

Собрав необходимую информацию, банк присваивает клиенту определенный уровень риска.

Критериями отнесения тех или иных клиентов к определенной группе являются: предыстория клиента, вид и характер его коммерческой деятельности, страна его происхождения, услуги и финансовые инструменты, на которые поданы заявки, предполагаемый уровень и характер коммерческих операций,

а также предполагаемый источник и происхождение средств. Соответственно распределение происходит по группам риска: низкий, нормальный и высокий.

К высокому уровню риска могут быть отнесены следующие компании:

- компании, имеющие сложную структуру аффилированных и взаимозависимых лиц;
- компании, зарегистрированные в офшорных центрах;
- компании, бенефициарами которых являются политически значимые лица (Politically Exposed Persons / PEPs);
- компании, взаимодействующие с контрагентами, участвующими в операциях, которые включают значительные суммы наличных денег;
- компании, зарегистрированные / инкорпорированные в одной из стран высокого риска или из стран, известных высоким уровнем коррупции, организованной преступности или незаконного оборота наркотиков.

Выше перечислен далеко не полный перечень критериев, по которым компании могут быть отнесены к высокому уровню риска, этот перечень расширяется с каждым внесением изменений в законодательство AML/CTF.

После распределения клиентов по группам риска происходит определение достаточных мер по контролю за каждой группой. К общим мерам контроля относятся мониторинг подозрительных сделок, ведение перечней, содержащих имена клиентов, номера счетов и дату начала деловых отношений и другие. Банк на регулярной основе обязан отчитываться перед регулирующим его деятельность органом о мерах соблюдения законодательства AML/CTF.

Помимо прочего, банк попросит клиента заполнить формы в рамках законодательства США «О налогообложении иностранных счетов»

(Financial Account Tax Compliance Act / FATCA) и «Единого стандарта по обмену налоговой информацией» (Common Reporting Standard / CRS). Информация, полученная от клиента при заполнении данных форм, в дальнейшем будет направлена в налоговые органы для обмена налоговой информацией. Следует оговориться, что обмен произойдет только между странами, подписавшими соответствующие соглашения, однако в мире практически не осталось государств, которые этого не сделали.

СОБРАВ НЕОБХОДИМУЮ ИНФОРМАЦИЮ, БАНК ПРИСВАИВАЕТ КЛИЕНТУ ОПРЕДЕЛЕННЫЙ УРОВЕНЬ РИСКА

С одной стороны, открытие банковского счета, а также его обслуживание в дальнейшем представляет собой зарегулированную процедуру, которая может занять определенное время и потребует от клиента максимально раскрыть информацию о себе и компании – таковы современные реалии. С другой стороны, грамотное структурирование бизнеса и соблюдение международных рекомендаций позволит клиентам и их компаниям уверенно чувствовать себя на рынке при осуществлении расчетов с контрагентами.

Для помощи в построении грамотной и эффективной схемы бизнеса, а также для сопровождения компании при открытии банковского счета клиент всегда может обратиться к квалифицированным специалистам. 

ОБЗОР ПОСЛЕДНИХ СУДЕБНЫХ РЕШЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ПРИМЕНЕНИЕМ КОНЦЕПЦИИ ФАКТИЧЕСКОГО ПОЛУЧАТЕЛЯ ДОХОДОВ

КЕЙСЫ

ИНСТРУМЕНТ

КИПР

СУД

ПРИНЦИПАЛ

АГЕНТ

БВО

СТРУКТУРА



Алексей Оскийн

Заместитель директора

Налоговая и юридическая практика

Корпус Права (Россия)

Число кейсов, в которых суды уделяют внимание вопросам квалификации фактического получателя дохода, в последнее время значительно возросло, и такого рода дела стали в большинстве своем скорее правилом, нежели исключением.

Федеральной налоговой службой в мае 2019 года была обобщена правоприменительная практика по спорам, в которых налоговыми органами установлены факты злоупотреблений нормами международных соглашений.

В качестве универсального инструмента по борьбе со злоупотреблениями, в частности, повсеместно используется концепция «лица, имеющего фактическое право на доход (бенефициарного собственника)».

Данная концепция основана на недопустимости предоставления освобождения от уплаты налога у источника выплаты дохода в случае, когда получающая доход иностранная компания выступает в качестве подставного лица для другого лица, которое фактически является бенефициарным собственником дохода.

В настоящей статье мы рассмотрим некоторые судебные решения высших судебных инстанций, которые стали наиболее показательными за последнее время.

Дело по ЗАО «Кредит Европа Банк»

Определение Конституционного Суда Российской Федерации от 27.02.2018 № 526-О об отказе в принятии к рассмотрению жалоб ЗАО «Кредит Европа Банк».

Структура хозяйственных операций (рис. 1).

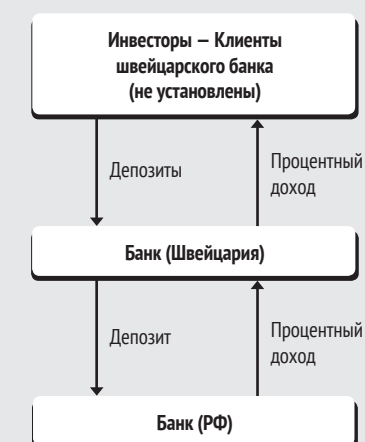


Рис. 1.

Фабула дела

Российский банк осуществлял выплаты процентов по депозитам, размещенным швейцарским («сестринским») банком, применяя пониженную ставку (5%) по соглашению об избежании двойного налогообложения.

Фактически швейцарский банк размещал на депозитах денежные средства в интересах своих клиентов.

Суть решения

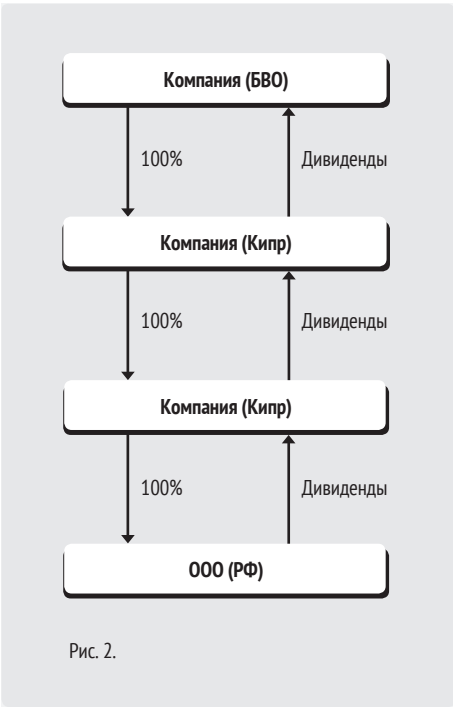
В рассматриваемом случае суды пришли к выводу, что фактически получателями (бенефициарными собственниками) спорных процентов являлись иные лица (инвесторы), а не швейцарский банк. В связи с данным фактом льготная ставка по соглашению (5%) не могла быть применена, а подлежала применению общая ставка — 20%.

- На что обратили внимание суды (налоговики):
- отсутствие у швейцарского банка фактического права на доход (т. к. в отношении депозитов он выступал в качестве агента);
 - отсутствие информации о конкретных фактических получателях спорных процентов (их резидентстве).

Дело по ООО «Краснобродский Южный»

Определение Верховного Суда Российской Федерации от 18.01.2019 № 304-КГ18-22775 по делу № А27-331/2017 ООО «Краснобродский Южный» к Межрайонной ИФНС России № 3 по Кемеровской области, определение Верховного Суда Российской Федерации от 25.12.2017 № 304-КГ17-17349 по делу № А27-20527/2015, определение Верховного Суда Российской Федерации от 25.12.2017 № 304-КГ17-19528 по делу № А27-16584/2016.

Структура хозяйственных операций (рис. 2).



Фабула дела

Российское ООО осуществляло выплаты дивидендов в пользу своего акционера — кипрской компании, применяя пониженную ставку (5%), руководствуясь положениями соглашения об избежании двойного налогообложения.

Суть решения

- В рассматриваемом случае суды пришли к выводам о том, что ни одна из кипрских компаний не осуществляет деятельность на территории Кипра, в связи с чем кипрская компания (участник ООО) не является фактическим получателем доходов, а является кондуитной компанией.
- В связи с этим льготная ставка по соглашению (5%) не может быть применена.
- На что обратили внимание суды (налоговики):
- кипрская компания полученными в качестве дивидендов денежными средствами не распоряжается в полном объеме (за минусом текущих административных расходов);

- перенаправление дивидендов далее другим учредителям (Кипр, БВО);
- один из последующих учредителей, зарегистрированный также на территории Республики Кипр, не вёл финансово-хозяйственной деятельности и полученные дивиденды в полном объеме (за минусом текущих административных расходов) перенаправлял далее своим учредителям, что свидетельствует о том, что ни одна из организаций, подпадающих под юрисдикцию Республики Кипр, реальную коммерческую деятельность не осуществляла;
- отсутствие каких-либо операций, обуславливающих хозяйственную деятельность кипрской компании;
- наличие отчетов независимого аудитора, согласно которым кипрская компания зависит от постоянной финансовой помощи своих акционеров, без которой образовался бы долг, который не позволил бы компаниям сохранить свой статус действующего предприятия и исполнить свои обязательства по текущей деятельности.

Дело по ООО «Русджам Стеклотара Холдинг»

Определение Верховного Суда Российской Федерации от 25.04.2019 г. № 301-ЭС19-2319 по делу № А11-9880/2016 ООО «Русджам Стеклотара Холдинг» к Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы по крупнейшим налогоплательщикам по Владимирской области.

Структура хозяйственных операций (рис. 3).

Фабула дела

Российское ООО осуществляло выплаты дивидендов в пользу своего акционера — нидерландской компании, применяя пониженную ставку (5%) по соглашению.



Суть решения

- Суды установили, что компания-резидент Нидерландов фактическим получателем выплаченных Обществом дивидендов не является; она является лишь промежуточным (техническим) звеном, а доход транзитом перечисляется в адрес двух организаций, зарегистрированных в Турции и в Люксембурге. Выгодоприобретателем была признана турецкая компания (конечный акционер).
- На что обратили внимание суды (налоговики):
- налоговые органы Нидерландов предоставили сведения о том, что нидерландская компания действует в качестве промежуточной холдинговой и инвестиционной компании;
 - среднесписочная численность нидерландской компании составляет 0 человек;
 - компания-резидент Нидерландов является участником только Общества;
 - директором как компании-резидента Турции, так и компании-

резидента Нидерландов указано одно и то же физическое лицо;

- действия компании в Нидерландах и других компаний в рамках цепочки перечисления денежных средств, находились под контролем турецкого холдинга;
- согласно отчетности нидерландской компании за 2012–2013 годы (представлена налоговыми органами Нидерландов) единственным доходом компании являются дивиденды от Общества, а основными активами – средства акционеров, которые служат источником для формирования уставного капитала Общества;
- в 2011–2012 годы компания, зарегистрированная в Нидерландах, не уплачивала налоги в связи с переносом убытков прошлых лет, в 2013 году отразила минимальные налоги к уплате, в 2014 году не отразила суммы налогов к уплате, как и доход от дивидендов в 2014 году;
- согласно выписке по р/с компании-резидента Нидерландов, все суммы поступивших от Общества дивидендов в течение нескольких дней перечислялись на счета иностранных компаний, которые не имеют прямого участия в Обществе.

Дело по ОАО «Шахта «Полосухинская»

Определение Верховного Суда Российской Федерации от 03.12.2018г. № 304-КГ18-19526 по делу № А27-27287/2016 ОАО «Шахта «Полосухинская» к Межрайонной ИФНС России по крупнейшим налогоплательщикам № 2 по Кемеровской области.

Структура хозяйственных операций (рис. 4).

Фабула дела

Российское ООО осуществляло выплаты дивидендов в пользу своего акционера — кипрской компании,

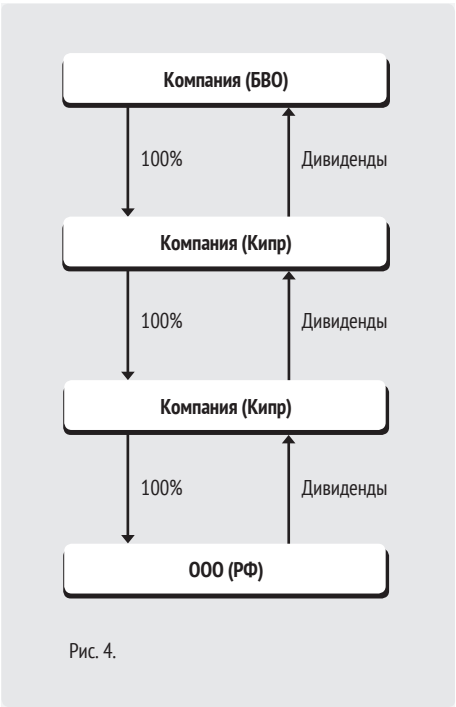


Рис. 4.

применяя пониженную ставку (5%) по соглашению.

Суть решения

Суд пришел к выводу, что наличие только лишь формальных условий (например, резидентства контрагента) для возможности использования соглашения об избежании двойного налогообложения с основной целью получить выгоды по налогообложению свидетельствует о неправомерном использовании условий данного соглашения и влечет обоснованный отказ в предоставлении налоговых преимуществ.

На что обратили внимание суды (налоговики):

- дивиденды транзитом перечислены в адрес организаций, зарегистрированных на Британских Виргинских Островах;
- кипрские компании созданы как формальные собственники Общества, денежных средств для приобретения акций Общества не имели, в связи с чем не могли осуществить вложение в уставный капитал;
- единственная операция, совершаемая кипрскими компания-

ми — транзитное перечисление денежных средств по «цепи» акционеров.

Дело по АО «Мельник»

Определение Верховного Суда Российской Федерации от 18.02.2019г. № 304-КГ18-25280 по делу № А03-21974/2017 АО «Мельник» к Межрайонной ИФНС России по крупнейшим налогоплательщикам Алтайского края.

Структура хозяйственных операций (рис. 5).

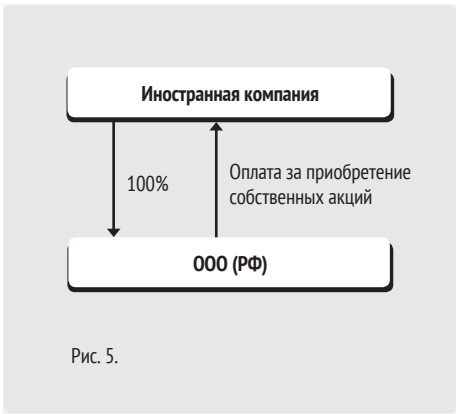


Рис. 5.

Фабула дела

Российское ООО осуществило выплаты дивидендов своему единственному акционеру — иностранной компании — под видом операции по выкупу Обществом собственных акций по договору купли-продажи ценных бумаг.

Суть решения

Суд пришел к выводу, что в результате вышеуказанных действий произошло изъятие части прибыли в пользу иностранного юридического лица, при этом объем прав иностранной компании в отношении Общества не изменился. А поскольку в данном случае имела место выплата пассивного дохода (дивидендов), то Общество должно было удержать налог у источника.

На что обратили внимание суды (налоговики):

- Общество имело значительную нераспределенную прибыль и на протяжении нескольких лет

не осуществляло выплаты дивидендов своим акционерам;

- иностранная компания вошла в состав акционеров Общества незадолго до совершения спорных сделок (с долей 99,86%, впоследствии 100%);
- непосредственно после заключения договора купли-продажи акций иностранной компанией был открыт банковский счет в банке, являющемся резидентом Латвийской Республики; на этот счет были перечислены денежные средства с комментарием «перераспределение фондов в рамках холдинга»;
- суд апелляционной инстанции, отменяя решение суда первой инстанции о признании недействительным решения налогового органа, пришел к выводу, что в результате вышеуказанных действий произошло изъятие части прибыли в пользу иностранного юридического лица, при этом объем прав иностранной компании в отношении Общества не изменился;

- иностранная компания — единственный акционер налогоплательщика в проверяемом периоде — обладала ограниченными полномочиями в отношении распоряжения полученным доходом;

- проведение каких-либо операций, обуславливающих ведение хозяйственной деятельности, не установлено;

- иностранная компания не получала выгоды от дохода, не определяла его дальнейшую экономическую судьбу;

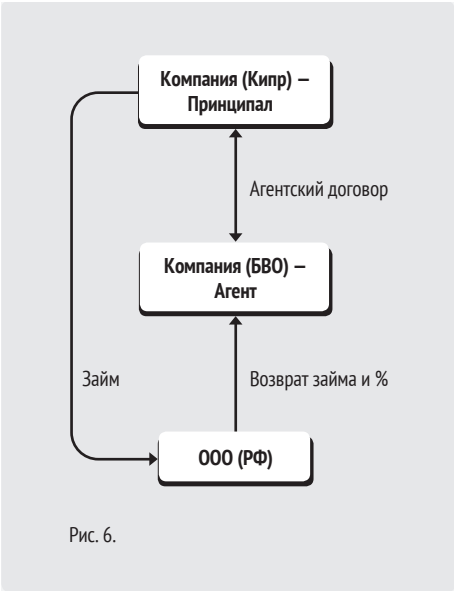
- наличие согласованности действий налогоплательщика и его единственного акционера.

Дело по ООО «Актив Рус»

Определение Верховного Суда Российской Федерации от 15.10.2018 г. № 310-КГ18-15460 по делу № А62-3777/2017

ООО «Актив Рус» к Межрайонной инспекции ФНС России № 6 по Смоленской области.

Структура хозяйственных операций (рис. 6).



Фабула дела

Кипрская компания предоставила займ российской компании. При этом возврат займа и начисленных процентов был осуществлен по поручению кипрской компании на счет третьего лица — компании, зарегистрированной на территории Британских Виргинских Островов. По легенде налогоплательщика, компания из БВО является платежным агентом кипрской компании, в обязанности которого входит хранение денежных средств клиента на счете агента, управление текущим счетом, проведение платежей третьим лицам.

Суть решения

Деятельность кипрской компании была признана технической. Фактическим получателем дохода была признана компания, зарегистрированная в БВО.

На что обратили внимание суды (налоговики):

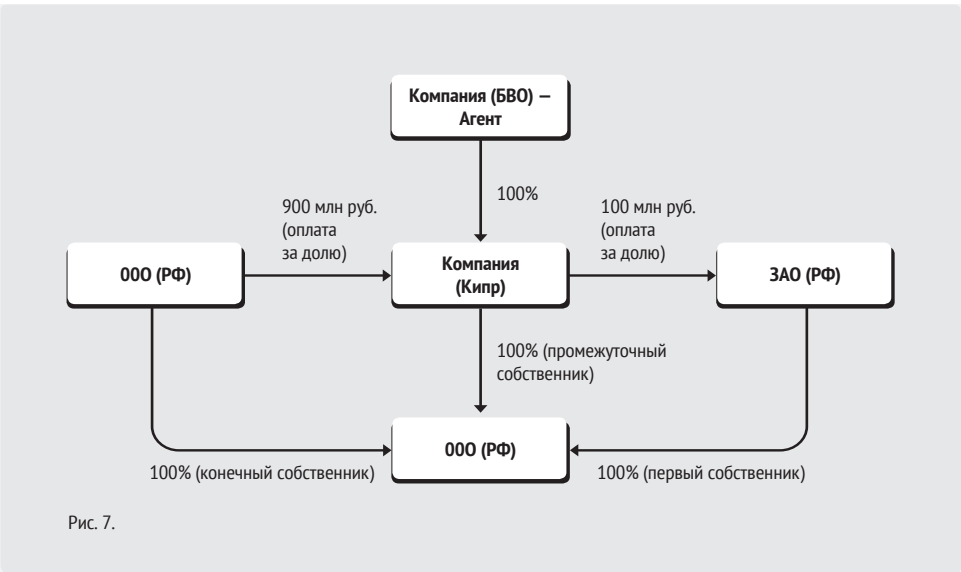
- доказанность факта создания взаимозависимыми лицами схемы, целью которой являлось полу-

чение Обществом необоснованной налоговой выгоды;

- отсутствие достоверных доказательств того, что кипрская компания квалифицировала спорные проценты как полученный собственный доход с отражением в отчетности;
- по информации, содержащейся в общедоступных источниках, кипрская компания является промышленной компанией, данные о которой по финансовому профилю и аудиту отсутствуют, информация по акционерам отсутствует, информация по дочерним предприятиям этой компании отсутствует;
- деятельность кипрской компании носит технический характер, иных видов деятельности, кроме получения и перевода денежных средств, поступающих от налогоплательщиков, кипрская компания не ведет, непосредственным выгодоприобретателем является офшорная компания, зарегистрированная в БВО;
- на основании уведомления кипрской компании Общество перечислило денежные средства в уплату займа по договору о финансовых услугах и процентов по нему резиденту Британских Виргинских Островов; денежные средства поступили на банковский счет, открытый в Израиле, а на счета в Республике Кипр не поступали.

Дело по ПАО «Владимирская энергосбытовая компания»

Определение Верховного Суда Российской Федерации от 14.12.2017 № 301-КГ17-18409 по делу № А11-6602/2016 ПАО «Владимирская энергосбытовая компания» к Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы по крупнейшим налогоплательщикам по Владимирской области.



Структура хозяйственных операций (рис. 7).

Фабула дела

ЗАО (РФ) являлось единственным участником российской компании. Указанная доля была передана конечному покупателю — также российской организации, но не напрямую, а посредством включения в цепочку операций кипрской компании.

Суть решения

Деятельность кипрской компании была признана технической. Фактическим получателем дохода была признана компания, зарегистрированная в БВО (единственный акционер кипрской компании).

На что обратили внимание суды (налоговики):

- кипрская компания была «технической» (конduitной) организацией, не являлась фактическим получателем дохода по сделке с Обществом, выступала лишь транзитным звеном для осуществления сделок по приобретению и последующей продаже доли в уставном капитале российской организации с целью получения соответствующих преференций в Российской Федерации и в Республике Кипр;

- действия по переходу права собственности на 100% доли в уставном капитале российской организации от первоначально-го владельца (ЗАО) к конечному получателю (Обществу) были совершены в непродолжительный период без объективной необходимости совершения сделок через нерезидента кипрскую компанию, обладающую признаками «технической» организации;
- аффилированность участников сделки.

Дело по спору между T Danmark, Y Denmark и Налоговым министерством Дании

Решение Суда Европейского Союза от 26.02.2019 по объединенным делам C116/16 и C117/16 по спору между T Danmark, Y Denmark и Налоговым министерством Дании.

Основные выводы на основе Решения Европейского суда:

- группа компаний может быть рассмотрена в качестве технической структуры в случае, если обстоятельства ее учреждения не соответствуют экономической действительности и основной целью ее создания является получение

налоговых преференций, установленных налоговой системой соответствующего государства;

- обстоятельствами, подтверждающими, что компания действует в качестве кондуита, является то, что единственной деятельностью компании является получение дивидендов и перенаправление их фактическому получателю или другой компании-кондуиту;
- отсутствие действительной экономической активности компании может быть установлено на основании анализа всех факторов деятельности компании, включая: порядок управления компанией, отчетность, структуру доходов и расходов, наличие работников компании, наличие основных средств;
- об искусственности правоотношений могут свидетельствовать те обстоятельства, что в рамках группы аффилированных компаний деятельность структурирована таким образом, что компания-получатель дивидендов должна перенаправить данные дивиденды в третью компанию, которая не отвечает требованиям законодательства, в результате того, что она имеет незначительный налоговый профиль и единственной деятельностью является перечисление денежных средств фактическому получателю дохода;
- для того, чтобы признать лицо не фактическим получателем дохода или установить наличие злоупотребления, налоговым органам не требуется устанавливать лицо (лиц), которое является бенефициарным собственником дохода.

Резюме

Обзор последних судебных решений, принятых высшими судебными ин-

станциями, показывает, что практика судов по вопросам применения концепции фактического получателя доходов не изменилась. Суды (как и контролирующие органы) по-прежнему уделяют данному вопросу должное и пристальное внимание.

Новых обстоятельств/признаков/доказательств, которыми руководствуются налоговые инспекторы и суды при исследовании вопроса о квалификации иностранной организации в качестве ФПД, не появилось (по сравнению с прежними судебными решениями и письмами МинФина).

Большинство кейсов относится к 2011–2015 гг., т. е. периоду, когда надлежащая судебная практика по данным вопросам еще не была сформирована, и налогоплательщики не уделяли должного внимания особенностям документального сопровождения формы и содержания операций с иностранными компаниями.

Выражаем большую надежду, что в настоящее время налогоплательщики стали более осознанно подходить к включению в цепочки хозяйственных операций иностранных компаний. В любом случае, с целью оперативного принятия мер, направленных на минимизацию рисков, мы настоятельно рекомендуем оценить, как именно текущая структура бизнеса соотносится с выработанными налоговиками подходами к вопросу определения фактического получателя доходов в настоящее время.

Специалисты компании Корпус Права имеют обширный опыт по вопросам международного налогового планирования и готовы оказать полноценную поддержку по вопросам применения концепции фактического получателя дохода, в том числе провести анализ и рассчитать оптимизацию существующей структуры, организовать сопровождение налоговых проверок и судебных споров с контролирующими органами. 

Нуждаетесь в грамотной и профессиональной правовой поддержке?

- при заключении договоров с контрагентами
- при построении и ведении надлежащего документооборота внутри компании
- при представлении интересов компании в отношениях с третьими лицами

Компания Корпус Права на протяжении более 15 лет оказывает широкий спектр услуг, среди которых значительную долю составляют услуги по правовому и налоговому консультированию в рамках абонентского консультационного обслуживания.

Мы предлагаем четыре пакета абонентского обслуживания, которые различаются объемом юридических услуг и консультаций по налоговым вопросам:



«Базовый»

Экстренная помощь Вашему бизнесу

- Неограниченное количество устных консультаций
- Одна письменная ежемесячная консультация любой сложности



«Основной»

Полноценная замена штатного юриста

- Неограниченное количество устных и письменных консультаций
- Экспертиза и разработка договоров



«Основной+»

Полноценная замена штатного юриста+

- Неограниченное количество устных и письменных консультаций
- Экспертиза и разработка договоров
- Дополнительные услуги (16 часов в месяц)



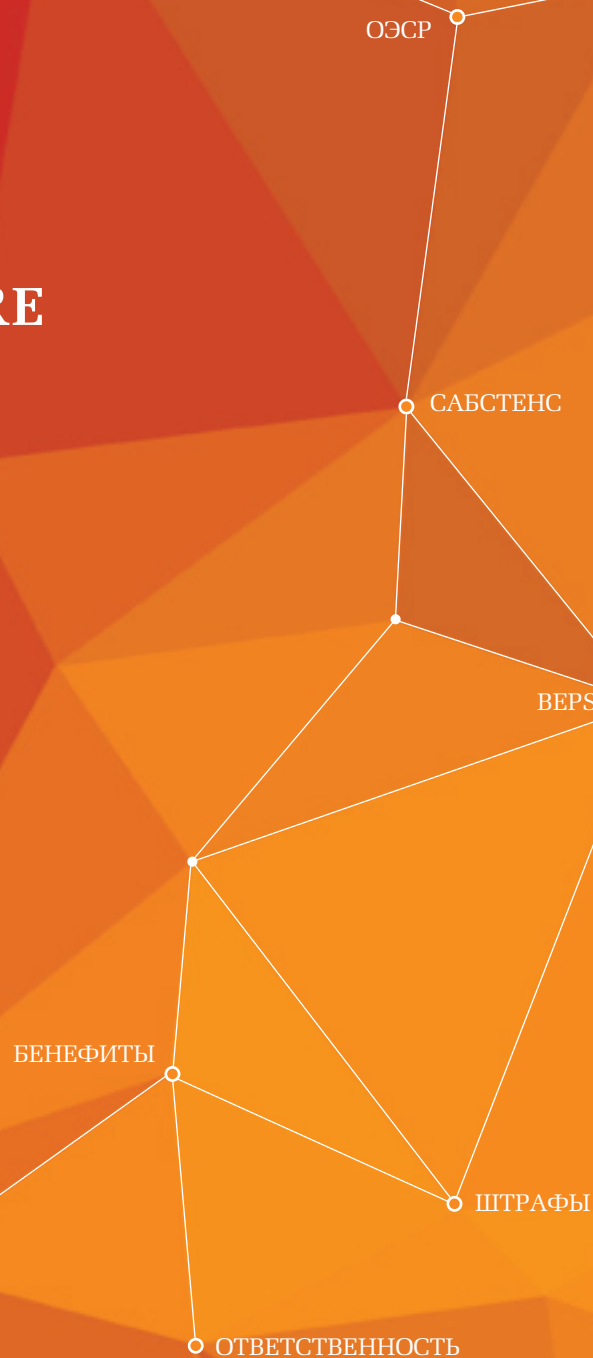
«Эксклюзивный»

Аутсорсинг юридического отдела

- Неограниченное количество устных и письменных консультаций
- Экспертиза и разработка договоров
- Дополнительные услуги

Персональное чувство ответственности за каждое решение, готовность прийти на помощь клиенту в любой ситуации — основополагающие принципы работы нашей команды профессионалов.

OFF/ON SHORE



Ирина Кочергинская, LL. M.

*Управляющий директор**Налоговая и юридическая практика**Корпус Права*

В 2013 году ОЭСР опубликовала свой доклад о борьбе с размыванием налоговой базы по налогу на прибыль и переносом прибыли в низконалоговые юрисдикции (общеизвестный как план BEPS — Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting). На страницах журнала «Korpus Prava.Analytics» мы уже не раз освещали вопросы, связанные с реализацией плана BEPS. Одна из актуальных тем текущего года — требования оффшорных юрисдикций об организации экономического сабстенса. Что это такое? В чем причины появления этих требований? Нужно ли их соблюдать? Что делать дальше? На данные вопросы мы постараемся ответить в рамках этой статьи.

Причины появления идеи экономического сабстенса

Итак, вспомним, на что в действительности направлен план BEPS. Мероприятия в рамках данного плана обращены против неналогообложения, которое достигается за счет отдаления центров прибыли от центров производства (тех мест где фактически зарабатывается эта прибыль) и переноса законными и незаконными способами (а также путем злоупотре-

ребления законом) добавленной стоимости в низконалоговые или безналоговые юрисдикции. В результате таких направленных действий налогоплательщика возникает ситуация, когда в компаниях, в которых есть все предпосылки для формирования прибыли, прибыль как величина, рассчитываемая для определения налоговой базы, не образуется. Напротив, она аккумулируется в других компаниях налогоплательщика, в которых нет не только активов или ресурсов, необходимых для зарабатывания прибыли, а зачастую нет вообще ничего, кроме учредительных документов. Именно на борьбу с таким эффектом и ориентирован план BEPS.

Итогом работы экспертов ОЭСР стал вывод: необходимы фундаментальные изменения для эффективного предотвращения двойного неналогообложения, а также случаев низкого налогообложения, связанных с практикой, которая искусственно отделяет налогооблагаемый доход от видов деятельности, которые его генерируют.

Далее создатели плана BEPS говорят о том, что использование налогоплательщиками соглашений об избежании двойного налогообложения, направленных на предоставление налоговым резидентам этих стран взаимных бенефитов и усиление взаимодействия между странами, их заключившими, превратилось в ситуацию, когда налогоплательщики, расширяют свои возможности, добавляя в схемы еще и полочные компании из третьих стран. Эти страны как раз не являются сторонами соглашений об избежании двойного налогообложения, но их присутствие в качестве звеньев финансовой цепочки позволяет не платить налоги вообще, что и вызывает злоупотребление положениями соглашений. Повлиять на законодательство таких третьих стран, страны, заключившие соглашение об избежании двойного налогообложения, не могут, поскольку с ними у последних нет договорных отношений.

По мнению создателей плана BEPS, злоупотребление соглашениями нежелательно по нескольким причинам, в том числе:

- преимущества договора, согласованные между сторонами соглашения, экономически распространяются на жителей третьей юрисдикции, хотя она не является стороной, вовлеченной в эти соглашения. Таким образом, принцип взаимности нарушается, и баланс уступок, которые делают стороны, изменяется;
- доход может полностью избежать налогообложения или подвергаться неадекватному налогообложению так, как этого не хотели стороны соглашения;
- юрисдикция резидентства бенефициара с конечным доходом имеет меньше стимулов для заключения налогового соглашения с юрисдикцией источника доходов, поскольку резиденты юрисдикции резидентства бенефициара могут косвенно получать договорные выгоды от юрисдик-

ции источника дохода без необходимости юрисдикции резидентства бенефициара обеспечить взаимные выгоды.

Именно поэтому ОЭСР на страницах плана BEPS и не только неоднократно разъясняла, что необходимо дополнить существующие стандарты, разработанные для предотвращения двойного налогообложения, инструментами, которые предотвращают двойное неналогообложение в областях, ранее не охваченных международными стандартами, и в которых присутствуют случаи неналогообложения, связанные с практикой, которая искусственно отделяет налогооблагаемый доход от деятельности, которая его генерирует. Кроме этого, должны быть разработаны международные способы давления на третьи страны и международные механизмы, которые ограничили бы злоупотребление соглашениями и возможности налогоплательщиков по отделению прибыли от мест, где она возникает.

Начиная с 2013 года ОЭСР преуспела в реализации своего плана и поставленных задач, о чем не раз сообщалось в докладах, которые можно увидеть на сайте организации.

Организации удалось добиться следующих результатов:

- внедрен автоматический обмен информацией;
- усилены требования к контролируемым иностранным компаниям;
- ужесточен контроль за трансфертными ценами;
- ограничены кондуитные схемы;
- отменены некоторые льготные налоговые режимы.

Давление на юрисдикции осуществляется за счет включения стран, предоставляющих низконалоговые режимы, в черные списки, ограничения на транзакции с ними. Кроме того, ОЭСР получила себе в союзники (а по сути и в заложники) банки и другие финансовые институты, которые также активно способствуют реализации цели плана BEPS.

Одним из действенных шагов в реализации плана BEPS и стала концепция substance. Заявляя о необходимости ограничения злоупотреблений соглашениями и переноса прибыли, ОЭСР впервые употребила термин shelf company, понимая под этим компанию, которая имеет мало признаков реального существования (реального присутствия) или не имеет их вообще — в смысле наличия у компании офисных помещений, материальных ценностей и сотрудников.

ОЭСР через положения плана BEPS (и в особенности через реализацию шага 6 «Предотвращение злоупотреблениями налоговых соглашений») объявила войну компаниям и схемам, в которых используются такие соглашения. Через изменения национального законодательства и внедрение концепции фактического получателя дохода (как, например, это случилось в России), через банки и их отказы открывать счета компаниям без минимального реального присутствия возможности использования полочных компаний существенно сократились. Следующей крупной победой на пути ОЭСР в борьбе с полочными компаниями стала реализация идея внедрения требований к экономи-

ческому сабстенсу в безналоговых юрисдикциях.

Суть экономического сабстенса

Экономический сабстенс (от англ. substance — сущность) — это установленный национальным законодательством минимальный набор требований, которым должна соответствовать компания, чтобы государство воспринимало ее как реально существующую в своей юрисдикции, если такая компания планирует сохранить налоговое резидентство в этой юрисдикции.

Выше уже было отмечено, что shelf company — это компания с недостатком офисных помещений, материальных ценностей и сотрудников. Исходя из этого, сформирован и минимальный размер требований к экономическому сабстенсу (см. рис. 1):

- директор компании должен быть локальным;
- компания должна иметь сотрудников, квалификация которых соответствует деятельности компании, и которые являются локальными;

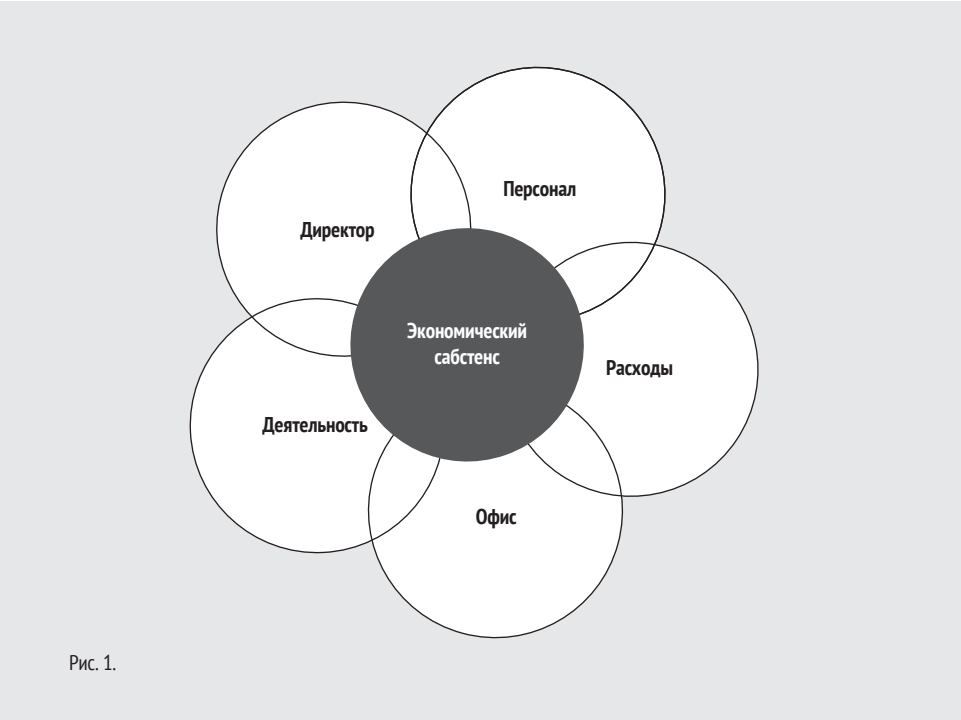


Рис. 1.

- компания осуществляет локальные расходы;
- у компании есть офис, достаточный для осуществления деятельности, генерирующей прибыль;
- компания осуществляет деятельность, генерирующую прибыль на территории юрисдикции.

Таким образом, компании, зарегистрированные на территории, в которой принято законодательство об экономическом сабстенсе, обязаны, если они признают себя налоговыми резидентами этой страны, либо предоставить доказательства выполнения требований закона, либо подтвердить, что они являются налоговыми резидентами в другой стране. На практике это означает, что теперь налогоплательщики, использующие в своих структурах компании, зарегистрированные в странах, внедривших законодательство об экономическом сабстенсе, обязаны либо сделать компанию реальной и самое главное — начать осуществлять через нее деятельность, генерирующую прибыль, либо добровольно признать себя налоговым резидентом другого государства, то есть начать платить налоги в этом другом государстве.

Таким образом, внедрение законодательства об экономическом сабстенсе по сути стало завершающим логическим шагом на пути борьбы ОЭСР с искусственным отделением налогооблагаемого дохода от деятельности, которая его генерирует.

Основные элементы экономического сабстенса

В конце 2018 года законодательство об экономическом сабстенсе приняли Британские Виргинские острова (на сегодня БВО даже опубликовало проект кодекса о сабстенсе), Белиз, Кайманские острова, Маврикий, Багамские острова, Сейшельские острова, Бермудские острова, английские канальные острова Гернси и Джерси, Остров Мэн. Этот список продолжает обновляться. Низконалоговые юрисдикции вынуждены принимать

такое законодательство, поскольку это является условием исключения таких юрисдикций из списка стран, не осуществляющих взаимодействие и обмен по налоговым вопросам (другими словами — это упрощает взаимодействие компаний из этих юрисдикций с внешним миром). Одними из последних об одобрении экономического сабстенса заговорили в ОАЭ. Правительство ОАЭ 30 апреля 2019 года выпустило резолюцию, внедрившую соответствующее регулирование. Такие юрисдикции, как Сент-Винсент и Гренадины, Антильские острова и другие также обсуждают возможность изменения собственного законодательства с целью удовлетворения требований ЕС.

В целом нормативные акты разных государств об экономическом сабстенсе близки друг другу. Положения отличаются в части сроков введения, последствий нарушения законодательства, требований по элементам сабстенса, которые должны быть соблюдены.

Что касается видов деятельности компании, для которых необходимо подтверждать экономический сабстенс, то все юрисдикции ориентированы на список соответствующих (релевантных) видов деятельности, рекомендованных ОЭСР, с редкими исключениями. К ним относятся:

- банковская деятельность;
- страховая деятельность;
- деятельность по управлению фондами;
- финансирование и лизинг;
- деятельность в качестве головной организации;
- шипинговая деятельность;
- холдинговая деятельность;
- деятельность по извлечению прибыли из объектов интеллектуальной собственности;
- деятельность дистрибуционного и сервисного центров.

Такой список использован на БВО, на Кайманах, Бермудах и Багамах,

ОАЭ и в других юрисдикциях. Исключения встречаются: например, в законодательных актах Сейшельских островов или Маврикия требования применяются пока только к лицензированным финансовым институтам. На Маврикии требования сабстенса применяются к компаниям со статусом Global Business Lisenced Company, на Сейшелах — практически ко всем лицензированным игрокам рынка ценных бумаг, включая деятельность инвестиционных советников и портфолио-менеджеров.

Также законодательные акты содержат разъяснения о том, какие конкретно действия признаются релевантными (основными видами деятельности, которые генерируют прибыль). Так, например, владение яхтой, используемой в личных целях, не является релевантной деятельностью, так же, как и предоставление беспроцентных займов, поскольку это не предусматривает в принципе получения доходов.

Перечень элементов сабстенса, которые должны быть у компании с релевантной деятельностью, также однородный почти во всех юрисдикциях. Как уже было отмечено выше, основными элементами экономического сабстенса являются:

- фактическое осуществление деятельности, генерирующей прибыль;
- место эффективного управления;
- текущие локальные расходы;
- аренда офиса;
- штатные сотрудники, квалификация которых соответствует деятельности.

Требование по зарабатыванию прибыли в месте резидентства компании — общее для всех юрисдикций и основное в концепции плана BEPS. Другие элементы комбинируются. Например, на БВО для холдинговых компаний условия смягчены. Для них требуется только подтвердить наличие персонала и офиса. Для компаний с другими релевантными видами дея-

тельности необходимы все элементы, кроме активов. Но при этом активы (оборудование) требуются, если речь идет об управлении объектами интеллектуальной собственности, использование которых подразумевает применение оборудования.

Законодательные акты Гернси и ОАЭ содержат все элементы, указанные выше, а также требования о наличии активов, при этом для холдинговых компаний в ОАЭ также установлены льготные требования по сабстенсу (офис и люди), а в отношении IP-компаний с высоким уровнем риска — дополнительные критерии, которые необходимо соблюсти. На Белизе требуется подтвердить наличие сотрудников, расходы и управление. На Сейшелах основными элементами являются сотрудники и расходы. На Маврикии установлены дополнительные требования по размеру локальных расходов, которые необходимо осуществлять.

Далее законодательные акты устанавливают:

- сроки, в которые компании должны выполнить требования об экономическом сабстенсе и предоставить доказательства авторизованным лицам;
- ответственность за нарушение этих требований.
- Временные рамки в основном зависят от того, является компания новой или старой, но в любом случае, самой крайней датой, когда сабстенс должен быть подтвержден, является конец 2020 года.
- Ответственность за нарушение разная:
- отказ в регистрации;
- отказ в применении льготного налогообложения;
- предупреждение;
- требование начать аудит;
- штрафы, размер которых колеблется от десятков до сотен тысяч долларов;

• лишение свободы.

Несмотря на то, что список мер по привлечению к ответственности выглядит впечатляюще, вопрос до финала будет оставаться открытым, так как меры ответственности к компании в любом случае будут применяться через директоров.

Директора в большинстве компаний предоставлены административными провайдерами (регистрационными агентами), часть из которых локирована на территории этих юрисдикций, а часть находится в других странах. Как применить штраф к компании с директором и счетом в третьей стране? — вопрос не праздный. Тем более — как применить штраф к директору, предоставленному регистрационным агентом, который в первой сложной ситуации заявит, что он не директор? В данных обстоятельствах на практике несоблюдение

требований об экономическом сабстенсе скорее всего выльется в то, что директора, секретари и акционеры полочных компаний будут увольняться со своих позиций (в том числе в одностороннем порядке через суд), и компании станут неуправляемыми.

Тест на соответствие

Учитывая повсеместное распространение законодательства об экономическом сабстенсе, установленные существенные штрафы на его нарушение, появившиеся разъяснения, разработанные формы отчетности, требования об организации экономического сабстенса уже не кажутся фантомными. Они более, чем реальны. В связи с этим всем компаниям, зарегистрированным в классических оффшорных юрисдикциях, следует пройти тест на соблюдение требований об организации экономического

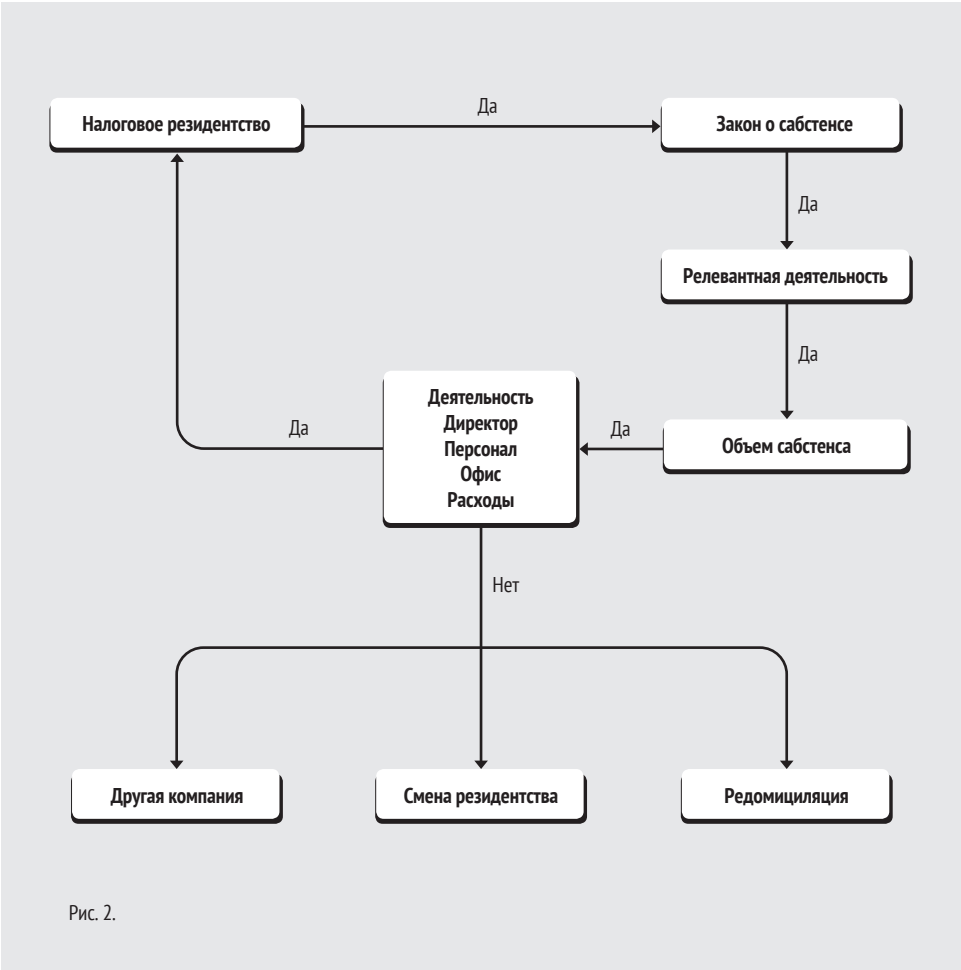


Рис. 2.

сабстенса. При прохождении теста необходимо последовательно ответить себе на следующие вопросы (см. рис. 2):

1. Планируется ли идентифицировать компанию налоговым резидентом в этой юрисдикции?
2. Если да, принято ли в юрисдикции законодательство об экономическом сабстенсе?
3. Если да, относится ли деятельность компании (ключевая деятельность, направленная на извлечение прибыли) к релевантной деятельности, указанной в законе?
4. Если да, то какой уровень сабстенса требуется для этой деятельности?
5. Если да, планируется ли осуществлять фактическое управление и контроль в территории этой юрисдикции?
6. Если да, то соблюдены ли другие элементы сабстенса, набор которых зависит от вида релевантной деятельности (персонал, адрес, расходы и другое)?

Если какие-то из требований, указанных выше, не выполняются и не могут быть выполнимы, необходимо задуматься об изменениях в структуре компании, ее управлении

и функционале, либо о необходимости принять более радикальные меры — такие как смена налогового резидентства, редомициляция компании или перенос активов/деятельности на другие компании группы.

В любом случае вопрос должен решаться с учетом анализа расходов, которые необходимо понести для выполнения всех требований, и бенефитов, которые в итоге получит налогоплательщик, использующий оффшорную компанию. Кроме того, при оценке эффективности затрат на организацию сабстенса необходимо учитывать требования законодательства о КИКах, о фактических получателях доходов, нормы об автоматическом раскрытии информации и другие положения нормативных актов, которые могут и должны повлиять на выбор налогоплательщика. Оставаться молчаливым созерцателем этой проблемы более нельзя, также как и не стоит искать способы обойти прямое требование законодательства. Это как раз тот случай, когда единственным способом не попадать под его действие. То есть следует сменить компанию, юрисдикцию или налоговое резидентство, иначе можно потерять если не сами активы, то, как минимум, доступ к ним.

ВОЗВРАЩЕНИЕ ДОМОЙ

АКТИВЫ

РЕПАТРИАЦИЯ

РЕДОМИЦИЛЯЦИЯ

ДЕКЛАРАЦИЯ

АМНИСТИЯ

НАЛОГИ

ИНВЕСТИЦИИ



Татьяна Фролова

Старший юрист
Korpus Prava Private Wealth

В июне 2019 года в России начался третий этап амнистии капитала, который продлится до 29 февраля 2020 года.

Основным условием текущей амнистии стало возвращение заявленных активов на родину. Следует отметить, что репатриации подлежат не все активы, а только денежные средства, находящиеся на зарубежных счетах, и иностранные компании, которые должны быть редомицилированы в Российскую Федерацию.

Редомициляция — это механизм смены юрисдикции компании, перевод компании из одного государства в другое. Результатом смены юридического адреса является прекращение существования организации в стране первоначальной регистрации и перевод ее структур в другую страну для осуществления дальнейшей работы в соответствии с действующим законодательством. При этом компания сохраняет свой статус, структуру, имущественные и другие права, договорные обязательства.

Редомициляция — это новая страница в не только в истории амнистии капитала, но и в истории российского права.

Федеральный закон «О международных компаниях», регламентирующий вопрос регистрации ино-

странных компаний в Российской Федерации, был принят год назад, в августе 2018 года. В мае 2019 года Минэкономразвития отчиталось о том, что количество международных компаний в российских специальных административных районах (САР) достигло десяти. Восемь из них зарегистрированы на острове Октябрьский в Калининградской области и две — на острове Русский во Владивостоке.

С учетом того, что данные компании редомицилированы до начала третьего этапа амнистии, соответственно, поводом для «переезда» было желание воспользоваться гарантиями, предусмотренными Законом «О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Следует отметить, что условия редомициляции, предусмотренные российским законодательством, существенно сужают круг компаний, которые могут рассчитывать на получение нового статуса.

Так, иностранная компания должна:

1. На момент принятия решения об изменении своего личного закона, но в любом случае не позднее 1 января 2018 года, самостоятельно, либо через свои прямо или косвенно подконтрольные лица, определяемые в соответствии с главой XI Федерального закона от 26 декабря 1995 года № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» и статьей 45 Федерального закона от 8 февраля 1998 года № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», либо через иные лица, входящие в одну группу лиц с иностранным лицом в соответствии с Федеральным законом от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ «О защите конкуренции», по любому из оснований, предусмотренных статьей 9 Федерального закона от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ «О защите конкуренции», либо через филиалы или представительства (иные обособленные подразделения) осуществлять хозяйственную деятельность на территории нескольких государств, в том числе на территории Российской Федерации.
2. Подать заявку на заключение договора об осуществлении деятельности в качестве участника специального административного района, определяемого в соответствии с Федеральным законом «О специальных административных районах на территориях Калининградской области и Приморского края».
3. Принять на себя обязательства по осуществлению инвестиций на территории Российской Федерации, в том числе на основании заявления о намерениях осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации, специального инвестиционного контракта, концессионного соглашения, соглашения о государственно-частном (муниципально-

частном) партнерстве или иного договора.

4. Быть зарегистрированной (созданной) в государстве, которое является членом или наблюдателем Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (FATF) и (или) членом Комитета экспертов Совета Европы по оценке мер противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма (Moneyval).

Таким образом, воспользоваться амнистией капитала не смогут бенефициары новых (созданных после 1 января 2018 года) иностранных компаний, а также те, чьи компании зарегистрированы на Британских Виргинских островах, Маршалльских островах или Сейшелах. Из популярных среди россиян юрисдикций в FATF входят только Гонконг и Сингапур, а в Moneyval — Кипр, Мальта, остров Мэн, Джерси, Гернси и страны Восточной Европы.

Что касается инвестиций в российскую экономику, законодатель обозначил сумму в 50 миллионов рублей. Надо отметить, что эта цифра также может стать существенным барьером для предпринимателей среднего звена, которые, возможно, и хотели бы перенести свой бизнес в Россию, но не готовы сейчас осуществить такие крупные вложения.

Инвестиции в российскую экономику могут быть следующие:

- капитальные вложения, то есть инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты;
- вложения в уставный капитал, фонд или взносы в имущество хозяйственных обществ, являющихся российскими юридическими лицами, осуществляющими виды деятельности, не запрещенные

законодательством Российской Федерации.

Два вышеописанных критерия, конечно, значительно сужают круг лиц, которые смогут заявить о своем участии в КИК. Тем не менее нужно помнить, что организован уже третий этап амнистии, и если соотечественники не воспользовались предыдущими возможностями, значит не особо в этом нуждались. Нынешняя амнистия ставит перед собой конкретные цели — возвращение активов граждан на родину.

Очень интересно будет в конце амнистийного периода рассмотреть цифры — установить количество поданных специальных деклараций и редомицилированных компаний. Но, скорее всего, самым результативным этапом амнистии капитала всё-таки останется второй этап. Согласно статистическим данным, в первую волну амнистии было подано порядка 7 200 деклараций, во вторую волну — уже порядка 11 800. Объективности ради нужно отметить, что активности граждан на сегодняшний день не наблюдается.

А что же с налогами?

Как известно, амнистия освобождает не только от уголовной и административной ответственности, но и ограничивает возможности налоговых органов по взысканию налогов.

Так, согласно статье 45 Налогового кодекса, взыскание налога не производится в случае неуплаты или неполной уплаты налога декларантом, признаваемым таковым в соответствии с Федеральным законом «О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», и (или) иным лицом, информация о котором содержится в специальной декларации, представленной в соответствии с указанным Федеральным законом.

Взыскание налога не производится при соблюдении одного из следующих условий:

1. Если обязанность по уплате такого налога возникла у декларанта в результате совершения до 1 января 2015 года операций, связанных с приобретением, использованием либо распоряжением имуществом контролируруемыми иностранными компаниями, информация о которых содержится в специальной декларации, представленной в период с 1 июля 2015 года по 30 июня 2016 года, либо с открытием и зачислением денежных средств на счета, информация о которых содержится в такой специальной декларации, то есть специальная декларация была подана в первый этап амнистии.
2. Если обязанность по уплате такого налога возникла у декларанта и (или) иного лица до 1 января 2018 года, и он воспользовался вторым этапом амнистии, однако данное положение не распространялось на обязанность по уплате налогов, подлежащих уплате в отношении прибыли и (или) имущества контролируемых иностранных компаний.
3. Если обязанность по уплате такого налога возникла у декларанта и (или) иного лица до 1 января 2019 года, и он намерен воспользоваться третьим этапом амнистии, при этом прибыль КИК опять же не освобождается от налогообложения.

Последнее уточнение выглядит несколько странным на фоне того, что действующих КИК на момент подачи специальной декларации у декларанта быть не должно.

То есть, если декларант на 31 декабря 2019 года уже не будет являться контролирующим лицом иностранной компании, соответственно, на него уже не будет распространяться обязанность по подаче уведомления о КИК и, как следствие, включение нераспределенной прибыли КИК в налогооблагаемую базу 2019 года. Вероятнее всего, этот пункт является неким стимулом для сомневающихся

граждан, которые не торопятся расстаться с КИК и планируют редоминировать иностранную компанию под конец амнистийного периода, успев всё сделать за первые два месяца 2020 года.

Интересно, что в конце 2018 года, когда еще никто не верил в третий этап амнистии, Министерство финансов выпустило письмо, которое проливает свет на один из самых неоднозначных вопросов обоих этапов амнистии.

Вопрос касался того, за какой период можно не платить налоги, если подана специальная декларация. Налоговый кодекс гласит, что не подлежат взысканию налоги, если обязанность по их уплате возникла до 1 января. А когда, собственно, возникает эта обязанность? Мнения экспертов в юридическом сообществе разделились. Одни считали, что обязанность возникает непосредственно в момент получения дохода, то есть до 1 января, а следовательно, платить налоги не нужно. Другие считали, что обязанность возникает с момента подачи налоговой декларации и исполнить эту обязанность необходимо до 15 июля года, следующего за отчетным периодом, и в таком случае, несмотря на специальную декларацию, налоги за год, предшествующий году ее подачи, платить надо.

В своем письме от 24.12.2018 № 03-04-05/93986 Министерство финансов указало, что обязанность по уплате налога на доходы физических лиц возлагается на налогоплательщика с момента получения такого дохода. Таким образом, при подаче специальной декларации в 2019 году, налоги на доходы, полученные в 2018 году, взысканию не подлежат, так как они получены до 1 января 2019 года.

Также стоит отметить, что одновременно с объявлением третьего этапа амнистии была внесена поправка

в статью об освобождении отдельных видов доходов от налогообложения. Данную статью дополнили пунктом 75, согласно которому не подлежат налогообложению доходы в виде прибыли контролируемой иностранной компании, учитываемые при определении налоговой базы в 2019 году у налогоплательщика, являющегося контролирующим лицом такой контролируемой иностранной компании.

Указанные доходы освобождаются от налогообложения в случае, если налогоплательщик не признавался налоговым резидентом Российской Федерации по итогам налогового периода 2018 года.

Судя по всему, законодатель попытался вернуть в Россию не только капиталы, но и самих налогоплательщиков.

Известно, что итогом антиофшорных реформ стало то, что многие наши соотечественники решили, что вполне могут себе позволить большую часть календарного года проживать за пределами родины и вывести из-под контроля российских налоговых органов прибыли иностранных компаний (как известно, налоговые нерезиденты платят налоги только с доходов, полученных в Российской Федерации, и иностранные компании, если они не признаны налоговыми резидентами России, к таким источникам не относятся). Внесенная поправка дает возможность тем, кто в 2018 году утратил налоговое резидентство, чтобы не платить в 2019 году налоги с нераспределенной прибыли КИК, вернуть в 2019 году налоговое резидентство Российской Федерации и при этом в 2020 году опять же не платить налоги, связанные с деятельностью иностранной компании.

Что ж, действия властей вполне понятны и логичны, а вот дадут ли они результаты, увидим уже весной 2020 года. **А**

Korpus Prava Private Wealth

Налоговое и юридическое сопровождение индивидуальных клиентов

В 2014 году в результате многолетнего сотрудничества с подразделениями Private Banking ведущих частных банков России и Европы нами была сформирована команда и запущена новая практика по налоговому и юридическому сопровождению индивидуальных клиентов.

Команда Korpus Prava Private Wealth работает в тесном взаимодействии со специалистами других практик во всех офисах компании.

Такой сервис оказывается как на проектной (сопровождение сделки по приобретению или продаже актива, структурирование инвестиций в России и за рубежом и прочее), так и на абонентской основе.

Практика Korpus Prava Private Wealth включает в себя юридические и налоговые услуги в России и за рубежом:

- Семья и наследство
- Земля и недвижимость
- Частные яхты и самолеты
- Структурирование инвестиций
- Банковские счета и международные транзакции
- Налоговое планирование
- Налоговая отчетность
- Трасты и фонды
- ВНЖ и гражданство в странах ЕС
- Сопровождение работы Family Office
- Защита активов

+7 (495) 644 31 23

www.korpusprava.com

Korpus Prava
PRIVATE WEALTH

МСФО (IFRS) 9 – НОВЫЙ ПОДХОД К КЛАССИФИКАЦИИ И ОБЕСЦЕНЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

ПРИМЕРЫ

КОЭФФИЦИЕНТ

ВЫРУЧКА

УБЫТКИ

ПОГАШЕНИЕ

РЕЗЕРВ

РАСЧЕТ



Юлия Винц
Директор
Практика МСФО (IFRS)
Корпус Права

Все компании при подготовке отчетности по МСФО (международные стандарты финансовой отчетности) за 2018 год столкнулись с новым стандартом по учету финансовых инструментов МСФО (IFRS) 9.

МСФО (IFRS) 9 обязателен для исполнения с 1 января 2018 года. Он призван устранить недостатки действовавшего ранее МСФО (IAS) 39, упростить логику классификации финансовых инструментов, повысить достоверность информации об обесценении финансовых активов. Применение новых финансовых инструментов традиционно вызывает большое количество вопросов и сложностей, и данный стандарт не стал исключением.

Ключевые изменения произошли в классификации и оценке финансовых активов, и еще более значительные изменения коснулись обесценения активов.

Отныне финансовые активы делятся на три группы, в зависимости от способа их оценки и учета:

- по справедливой стоимости через прибыль или убыток (FVTPL: fair value through profit and loss);
- по справедливой стоимости через прочий совокупный доход (здесь и далее — ПСД/FVOCI: fair

value through other comprehensive income);

- по амортизированной стоимости (AMC: amortized cost).

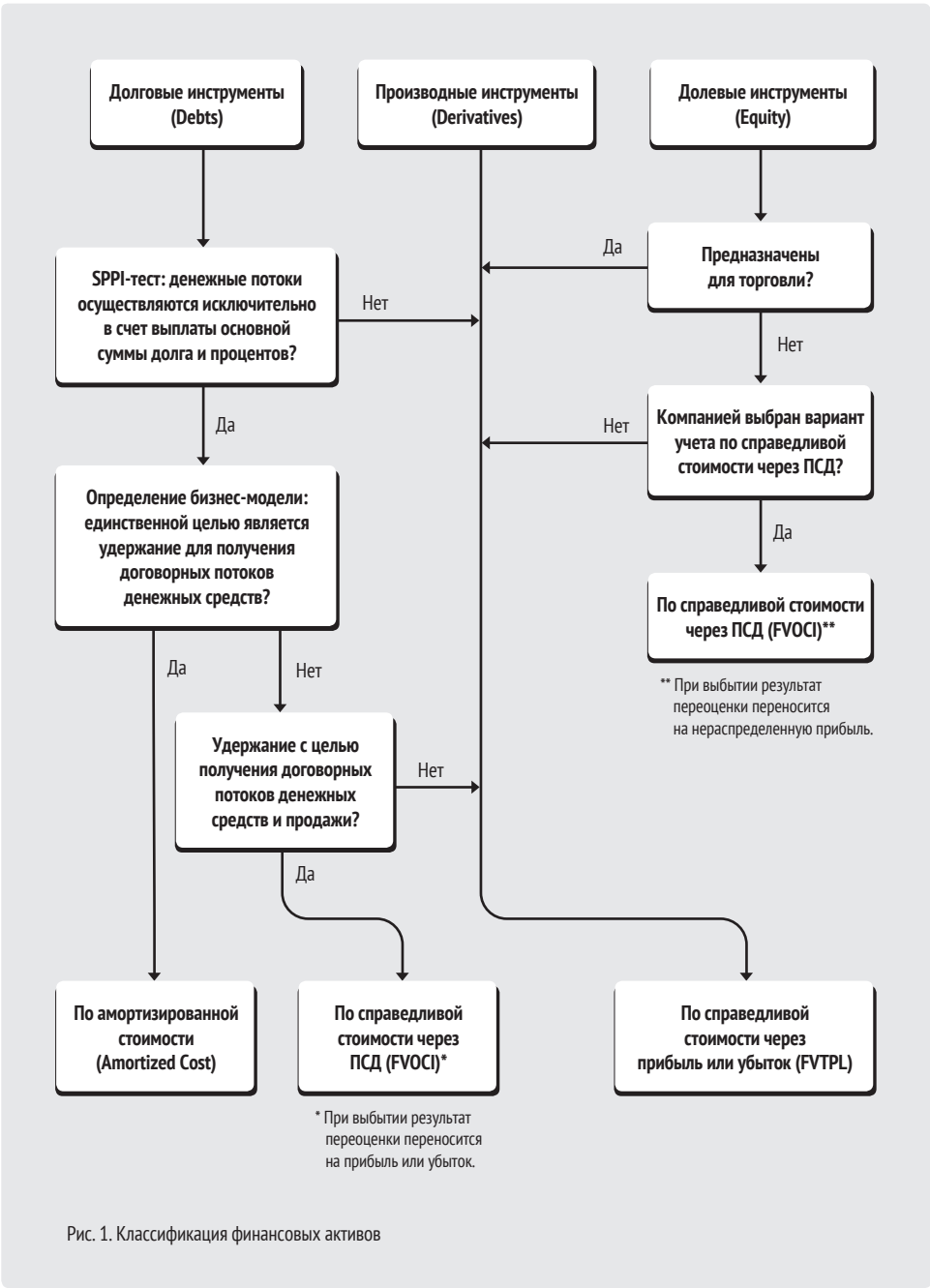
Принципы, которыми руководствуется компания, относя актив к той или иной группе, показаны на рис. 1.

После первого же года применения появилась поправка к МСФО (IFRS) 9, которая вступила в силу с 1 января 2019 года. Согласно данной поправке кредиты и займы с опцией досрочного погашения в договоре не могут быть классифицированы по амортизированной стоимости, то есть должны учитываться по справедливой стоимости.

Но самые большие сложности компании испытывают при применении новых правил обесценения финансовых активов.

Во-первых, обесценение касается практически всех компаний, даже тех, которые не имеют в составе своей финансовой отчетности ценных бумаг, долевых или производных финансовых инструментов, ведь дебиторская задолженность торговой компании – это тоже финансовый инструмент.

Резерв на обесценение должен создаваться для всех финансовых активов, кроме учитываемых по спра-



ведливой стоимости через прибыль или убыток, т. к. изменение их справедливой стоимости и так отражает их обесценение. Резерв создается на каждую отчетную дату и является накопленной величиной. Увеличение или уменьшение резерва отражается в составе прибыли или убытка компании. Сам резерв уменьшает величину финансовых активов в отчетности.

Во-вторых, на смену модели понесенных убытков пришла модель

ожидаемых кредитных убытков (здесь и далее — ECL: expected credit loss). Что это означает на практике?

Раньше, как правило, дебиторскую задолженность группировали по срокам погашения и применяли к ней тем больший процент, чем больше просрочены платежи по погашению задолженности, основываясь в значительной степени на исторической информации. Или не создавали резерв вовсе (табл. 1).

Таблица 1

Срок погашения	Процентная ставка
0–30 дней (без просрочки)	2%
3–60 дней	5%
61–180 дней	10%
181–360 дней	25%
более 360 дней	100%

Как стало: обесценение финансовых активов должно быть признано в сумме ожидаемых кредитных убытков (ECL). Компании теперь должны учитывать не только историческую информацию и текущие данные, но и прогнозную информацию.

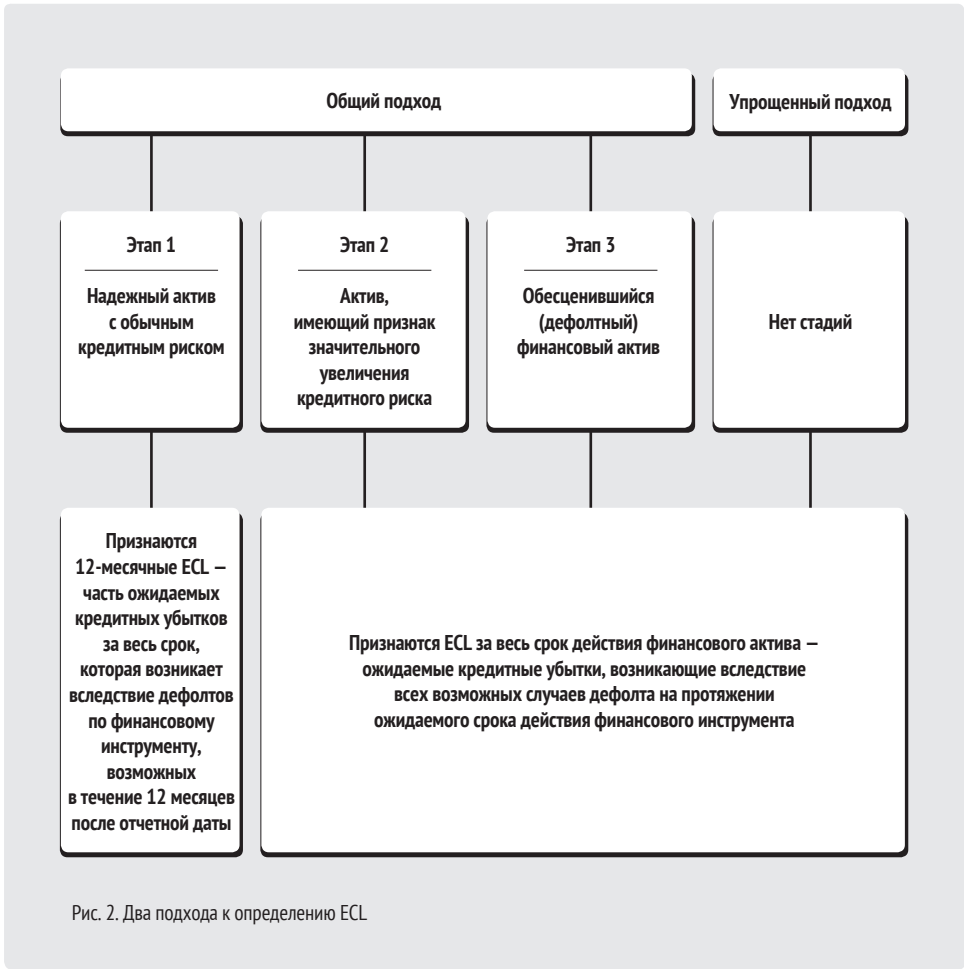
Кредитные убытки — приведенная к отчетной дате стоимость денеж-

ных потоков по финансовому инструменту, которые не будут получены. МСФО (IFRS) 9 предусматривает два подхода к определению ECL: общий и упрощенный (см. рис. 2).

Общий подход предписывает признавать убыток от обесценения в зависимости от стадии (этапа), на которой находится финансовый актив. Причем важно отметить, что доход по финансовому активу (например, проценты по займу) начисляется на полную стоимость без учета резерва для финансовых активов с обычным кредитным риском или активов, имеющих признаки значительного увеличения кредитного риска. Доход же по дефолтному финансовому активу начисляется на их стоимость с учетом резерва.

В тексте стандарта содержатся опровержимые допущения о том, что:

- кредитный риск по финансовому активу значительно увеличился,



если предусмотренные договором платежи просрочены более чем на 30 дней (пункт 5.5.11);

- дефолт наступает не позже, чем когда финансовый актив просрочен на 90 дней, за исключением случаев, когда организация располагает обоснованной информацией применять большую задержку платежа (пункт B5.5.37).

Для определенных видов дебиторской задолженности были разработаны упрощения. Упрощенный подход предусмотрен для:

- торговой дебиторской задолженности без значительного компонента финансирования (то есть сроки платежей не предоставляют покупателю значительной выгоды от финансирования передачи товаров или услуг);
- дебиторской задолженности по аренде;
- активов по договорам без значительного компонента финансирования (право компании на получение возмещения за товары/услуги, которые уже переданы / оказаны покупателю, но оплата за них зависит от наступления определенного события, не связанного со временем).

Чтобы понять, с чем компании теперь имеют дело, рассмотрим основные шаги расчета оценочного резерва кредитных убытков с применением упрощенного подхода.

Пример. Основной вид деятельности Компании 1 — грузоперевозки. Политика компании предоставляет клиентам отсрочку для погашения дебиторской задолженности в 30 дней и предполагает, что задолженность считается дефолтной, если

она не погашена в срок до 360 дней. На 31 декабря 2018 года компания имеет общую дебиторскую задолженность по авиаперевозке грузов от физических лиц в размере 7 500 000 руб. Рассчитаем резерв, который компания должна начислить на 31.12.2018 г. на эту задолженность.

Группировка дебиторской задолженности со схожими характеристиками кредитного риска

Стандарт не содержит четких инструкций о том, как группировать дебиторскую задолженность. Компания сама должна определить наиболее важные критерии, которые влияют на кредитный риск. Так, для транспортной компании ими, например, могут быть:

- географический регион клиентов;
- тип клиентов (физические или юридические лица);
- тип грузоперевозок (внутренние или международные, авиа- или железнодорожные);
- вид транспортируемых товаров;
- осуществляются ли перевозки силами самой компании или посредством подрядчиков и т. д.

Для Компании 1 решено было делить всю задолженность на 4 группы (их может быть значительно больше) (табл. 2).

Чтобы определить ожидаемые кредитные убытки по общей сумме задолженности, компания должна определить их по каждой группе в отдельности и сложить. Для наглядности рассмотрим только Группу 1.

Таблица 2

Клиенты – физические лица		Клиенты – юридические лица	
Авиаперевозки	Перевозки наземными видами транспорта	Авиаперевозки	Перевозки наземными видами транспорта
Группа 1	Группа 2	Группа 3	Группа 4

Таблица 3

Срок погашения задолженности	Сумма погашения	Сумма выручки, попавшая в данный период	Сумма выручки, отнесенная на следующий период	Коэффициент кредитных убытков
Менее 30 дней (без просрочки)	30 000 000	50 000 000	20 000 000	1,6%
31–60 дней	12 000 000	20 000 000	8 000 000	4%
61–180 дней	4 800 000	8 000 000	3 200 000	10%
181–360 дней	2 400 000	3 200 000	800 000	25%
Более 360 дней	—	800 000	списание	списание

Определение коэффициентов кредитных убытков за прошлый период

Прошлый период должен быть обособленным и наиболее подходящим, не слишком коротким или длинным. На практике обычно не менее года и не более пяти лет.

Коэффициенты необходимо определять для каждой группы в отдельности. Для этого разбиваем общую дебиторскую задолженность в соответствии со сроками погашения и определяем сумму, попавшую в каждый период просрочки.

Общий объем продаж в 2018 году по Группе 1 составил 50 000 000 руб. Общие кредитные убытки по Группе 1 составили 800 000 руб.

Задолженность погашалась следующим образом (табл. 3).

Коэффициенты кредитных убытков рассчитываются путем деления общей суммы кредитных убытков 800 000 руб. на сумму выручки (задолженности), попавшую в каждый период.

Определение будущих коэффициентов ожидаемых кредитных убытков

Самый сложный и спорный вопрос — определение влияния будущих

экономических условий на кредитные убытки. Эти коэффициенты основаны в большей степени на профессиональном суждении и анализе.

Выполним данный шаг исключительно в целях иллюстрации. Предположим, что Компания 1 ожидает рост кредитных убытков на 10% в связи с ростом цен на топливо. Каждая компания индивидуально определяет, какие показатели оказывают влияние на кредитные риски (валютные курсы, рост безработицы, инфляция и т. д.).

В этом случае исторические коэффициенты кредитных убытков, рассчитанные в предыдущем пункте, увеличиваются на 10%, и резерв на 31.12.2018 г. составит 452 100 руб. (табл. 4).

Новый подход к обесценению финансовых активов еще больше сближает финансовую отчетность по МСФО с управленческой, он значительно глубже применяемого ранее. МСФО (IFRS) 9 во многом позволяет руководствоваться профессиональным суждением специалиста. Неоднократно в тексте стандарта подчеркивается необходимость опираться на обоснованную и подтверждаемую информацию, доступную без чрезмерных затрат или усилий.

Но аудиторы признают, что в некоторых случаях компании охотно соглашаются на оговорку в аудиторском заключении, поскольку считать оценочный резерв под убытки по фи-

Таблица 4

Срок погашения задолженности	Сумма дебиторской задол- женности на 31.12.2018 г.	Коэффициент ECL	Оценочный резерв ECL
Менее 30 дней (без просрочки)	3 500 000	1,76%	61 600
31–60 дней	2 000 000	4,4%	88 000
61–180 дней	1 500 000	11%	165 000
181–360 дней	500 000	27,5%	137 500
Итого	7 500 000	—	452 100

нансовому инструменту по новым правилам представляется чрезмерно сложным. Нередко и у самих аудиторов возникают сложности ввиду невозможности подтвердить профессиональные суждения, применяемые для оценки ожидаемых кредитных убытков.

В целом сложно оспорить тот факт, что применение правил МСФО (IFRS) 9 заметно «ударило» по компаниям. Расчет обесценения финансо-

вых активов порой просто выходит за рамки возможностей бухгалтеров, требует привлечения специалистов других отделов (финансовые менеджеры, аналитики) и значительных затрат на модернизацию системы бухгалтерского учета. Кроме того, это занимает много времени и ведет к увеличению убытков компаний. Это особенно важно понимать пользователям отчетности и владельцам бизнеса. 



Renovation and construction in Cyprus

Your Citadel
www.yourcitadel.com

ФИНАНСОВАЯ АРЕНДА: СЛОЖНОСТИ УЧЕТА У ЛИЗИНГО ПОЛУЧАТЕЛЯ

ИМУЩЕСТВО

БАЛАНС

РАЗНИЦЫ

ВЫКУП

АМОРТИЗАЦИЯ

АВАНС

СТОИМОСТЬ



Светлана Свириденкова

Заместитель директора
Аудиторская практика
Корпус Права (Россия)

Принимая решение о приобретении имущества (основные средства) по договору финансовой аренды (лизинга), собственник бизнеса редко задумывается о том, какие особенности учета и налоговые последствия повлечет за собой такой способ приобретения.

В договоре финансовой аренды в обязательном порядке должно быть указано, на чьем балансе учитывается объект лизинга — от этого зависит бухгалтерский и налоговый учет приобретаемого автомобиля.

Правила бухгалтерского учета объектов лизинга определяются Приказом Минфина РФ от 17.02.1997 года № 15, а правила налогового учета — статьями 256-258 Налогового кодекса РФ.

Приказ №15 последний раз редактировался в 2001 году, поэтому многие моменты в нем сейчас неактуальны (например, номера и наименования бухгалтерских счетов). Тем не менее другой «инструкции» по бухгалтерскому учету лизинга пока не опубликовано.

Порядок бухгалтерского и налогового учета при приобретении внеоборотных активов по договорам финансовой аренды (лизинга) необходимо закрепить в учетной политике.

Далее мы рассмотрим оба варианта (нахождение объекта лизинга на балансе лизингодателя / лизингополучателя) и особенности ведения бухгалтерского и налогового учета в каждом случае.

Баланс лизингодателя

В случае, когда объект лизинга учитывается на балансе лизингодателя, покупатель (лизингополучатель) не может отражать приобретаемый автомобиль на балансовых счетах бухгалтерского учета вплоть до полного выкупа. Стоимость лизингового имущества, поступившего лизингополучателю, учитывается на забалансовом счете 001 «Арендованные основные средства», как при обычной аренде.

В бухгалтерском и налоговом учете лизингополучатель отражает ежемесячные лизинговые платежи и НДС к вычету.

При возврате объекта лизинга лизингодателю (на практике встречается очень редко) объект списывается с забалансового счета 001 «Арендованные основные средства» (табл. 1).

Расходы в налоговом учете в данном случае совпадают с бухгалтерским учетом, то есть разниц (ни временных, ни постоянных) не возникает.

ФИНАНСОВАЯ АРЕНДА: СЛОЖНОСТИ УЧЕТА У ЛИЗИНГО ПОЛУЧАТЕЛЯ		
Таблица 1		
Описание операции	Счет дебет	Счет кредит
Поступление объекта лизинга	001 «Арендованные основные средства»	—
Начисление лизинговых платежей (ежемесячно)	20, 23, 25, 26, 44 (счета учета издержек)	76 «Задолженность по лизинговым платежам»
НДС при приобретении материальных ценностей (ежемесячно)	19 «НДС по приобретенным ценностям»	
Уплата лизинговых платежей	76 «Задолженность по лизинговым платежам»	51 «Расчетные счета»
Возврат объекта лизинга по окончании договора	—	001 «Арендованные основные средства»
Выкуп объекта лизинга (принятие к учету)	01 «Основные средства»	02 «Амортизация основных средств»
	—	001 «Арендованные основные средства»

Баланс лизингополучателя

Если по условиям договора транспортное средство учитывается на балансе лизингополучателя, то бухгалтерский и налоговый учет такого объекта осуществляется по-разному, то есть возникают разницы.

Бухгалтерский учет

В бухгалтерском учете приобретение объекта лизинга отражается по договору купли-продажи.

Стоимость объекта определяется как сумма всех расходов на приобретение объекта, а именно как сумма лизинговых платежей к начислению всего по графику (условие договора)¹.

Срок полезного использования (СПИ) определяется исходя из:

- ожидаемого срока использования (часто используют классификацию основных средств, включаемых в амортизационные группы²);

- нормативно-правовых ограничений (например, срок лизинга);

- ожидаемого физического износа. Все способы списания амортизационных отчислений, поименованные в ПБУ 6/01 «Учет основных средств», могут быть применены к объектам лизинга. На практике чаще всего применяется линейный метод (табл. 2).

Для разделения объектов в собственности и объектов, приобретенных по договорам финансовой аренды (лизинга), лизингополучателю рекомендуется открыть дополнительные субсчета к счетам 01 «Основные средства» и 02 «Амортизация основных средств».

Налоговый учет

Стоимостью объекта лизинга для целей налогообложения прибыли (для определения нормы амортизации) признается сумма расходов лизингодателя на приобретение объекта

ФИНАНСОВАЯ АРЕНДА: СЛОЖНОСТИ УЧЕТА У ЛИЗИНГО ПОЛУЧАТЕЛЯ		
Таблица 2		
Описание операции	Счет дебет	Счет кредит
Поступление объекта лизинга	08 «Вложения во внеоборотные активы»	76 «Лизинг»
Принятие объекта лизинга к учету	01 «Основные средства, приобретенные по договорам лизинга»	08 «Вложения во внеоборотные активы»
Начисление амортизации (ежемесячно)	20, 23, 25, 26, 44 (счета учета издержек)	02 «Амортизация основных средств»
НДС при приобретении материальных ценностей (ежемесячно, по счетам-фактурам)	19 «НДС по приобретенным ценностям»	76 «Расчеты по лизинговым платежам»
Уплата лизинговых платежей	76 «Расчеты по лизинговым платежам»	51 «Расчетные счета»
Начисление лизинговых платежей	76 «Лизинг»	76 «Расчеты по лизинговым платежам»
Возврат объекта лизинга по окончании договора (после уплаты всех причитающихся платежей)	91.2 «Прочие расходы»	01.09 «Выбытие основных средств»
Выкуп объекта лизинга	01 «Основные средства в собственности»	01 «Основные средства, приобретенные по договорам лизинга»
	02 «Амортизация основных средств, приобретенных по договорам лизинга»	02 «Амортизация основных средств в собственности»

лизинга. Такая стоимость должна быть прописана в договоре или приложениях к нему.

На практике обычно предоставляется копия договора купли-продажи, по которому лизингодатель приобрел объект лизинга. Исходя из изложенного, стоимость в налоговом учете всегда ниже, чем в бухгалтерском.

Срок полезного использования определяется в соответствии с классификацией основных средств, включаемых в амортизационные группы³.

К норме амортизации по некоторым объектам лизингополучатель вправе предусмотреть повышающий коэффициент не выше 3 при условии, что приобретаемый объект относится к первой-третьей амортизационным группам⁴.

Лизинговые платежи в налоговом учете признаются в сумме, превышающей сумму начисленной амортизации в пределах суммы лизинговых платежей, предусмотренной договором⁵.

1. Пункт 8 ПБУ 6/01 «Учет основных средств».
2. Постановление Правительства РФ № 1 от 01.01.2002 г. «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы».

3. Пункт 10 статьи 258 Налогового кодекса РФ.
4. Подпункт 1 пункта 2 статьи 259.3 Налогового кодекса РФ.
5. Подпункт 10 статьи 264 Налогового кодекса РФ

ФИНАНСОВАЯ АРЕНДА: СЛОЖНОСТИ УЧЕТА У ЛИЗИНГО ПОЛУЧАТЕЛЯ	
Таблица 3	
Показатель	Сумма
Стоимость объекта лизинга по договору	5 000 000 рублей
Сумма расходов лизингодателя на приобретение объекта	4 500 000 рублей
Срок полезного использования в соответствии с классификацией основных средств	36 месяцев
Срок лизинга	18 месяцев
Сумма лизинговых платежей за первые 12 месяцев действия договора	3 333 333 рублей

Разницы между бухгалтерским и налоговым учетом (ПБУ 18/02)

Порядок формирования разниц между бухгалтерским и налоговым учетом разберем на примере приобретения транспортного средства при следующих условиях (табл. 3).

Всего в связи с приобретением транспортного средства по договору финансовой аренды (лизинга) лизингополучатель признает расходы в сумме 5 000 000 рублей и в бухгалтерском (БУ) и в налоговом учете (НУ). Разницы возникают только в периоде признания и распределении сумм расходов между амортизацией и лизинговыми платежами.

Проведем сравнение сумм расходов, которые будут признаны в первые

12 месяцев действия договора лизинга при различных методах учета.

Вариант 1

Срок полезного использования объекта лизинга для бухгалтерского и налогового учета установлен одинаковый, в соответствии с классификацией основных средств, включаемых в амортизационные группы. Организация применяет повышающий коэффициент 3 к норме амортизации (табл. 4).

Ежемесячная амортизация в налоговом учете превышает сумму ежемесячной амортизации в бухгалтерском учете. Так как причиной является разная стоимость объекта лизинга в бухгалтерском и налоговом учете, то разница является постоянной.

Таблица 4				
Показатель	БУ	НУ	Разница	Вид разницы
Ежемесячная амортизация	138 889	375 000	—	—
Амортизация за год	1 666 667	4 500 000	-2 833 333	Постоянная разница, постоянный налоговый актив (ПНА)
Лизинговые платежи за год	0	0	0	Лизинговые платежи в БУ не признаются (начисляется амортизация). В НУ лизинговые платежи признаются только в том случае, если сумма лизинговых платежей превышает сумму амортизации.
Всего расходы за год	1 666 667	4 500 000	-2 833 333	Постоянная разница, постоянный налоговый актив (ПНА)

ФИНАНСОВАЯ АРЕНДА: СЛОЖНОСТИ УЧЕТА У ЛИЗИНГО ПОЛУЧАТЕЛЯ	
В первый год владения объектом лизинга в учете должен формироваться постоянный налоговый актив (ПНА). Так как применяется повышающий коэффициент 3 к норме амортизации, то в налоговом учете по факту срок амортизации составит не 36 месяцев, а 12 месяцев. Когда прекратится начисление амортизации в налоговом учете, разница будет обратной. В бухгалтерском учете амортизация продолжит начисляться, а расходов по амортизации в налоговом учете не будет, то есть будет формироваться постоянное налоговое обязательство (ПНО).	
Расходы по амортизации за год в налоговом учете превышают расходы по амортизации объекта лизинга в бухгалтерском учете, в связи с чем формируется постоянный налоговый актив. Так же, как и в первом варианте, фактический срок амортизации в налоговом учете составит 12 месяцев, а вот в бухгалтерском — 18 месяцев. Через год после приобретения объекта лизинга вместо ПНА будет формироваться постоянное налоговое обязательство (ПНО).	
В текущем отчетном периоде сумма амортизации в налоговом учете превышает сумму лизинговых платежей, поэтому лизинговые платежи на сумму 500 000 рублей могут быть признаны только в следующем отчетном периоде. При признании в расходах лизинговых платежей формируется постоянный налоговый актив (ПНА), так как в бухгалтерском учете вместо лизинговых платежей признаются расходы на амортизацию.	

В текущем отчетном периоде сумма амортизации в налоговом учете превышает сумму лизинговых платежей, поэтому лизинговые платежи на сумму 500 000 рублей могут быть признаны только в следующем отчетном периоде. Будет сформирован постоянный налоговый актив (ПНА).	
Вариант 3	
Срок полезного использования объекта лизинга для бухгалтерского учета установлен по сроку лизинга, а для целей налогового учета — в соответствии с классификацией основных средств, включаемых в амортизации-	

Вариант 2	
Срок полезного использования объекта лизинга для бухгалтерского учета установлен по сроку лизинга — 18 месяцев, а для целей налогового учета — в соответствии с классифика-	

Таблица 5				
Показатель	БУ	НУ	Разница	Комментарий
Ежемесячная амортизация	277 778	375 000	—	—
Амортизация за год	3 333 333	4 500 000	-1 166 667	Постоянная разница, постоянный налоговый актив (ПНА)
Лизинговые платежи за год	0	0	0	Лизинговые платежи в БУ не признаются (начисляется амортизация). В НУ лизинговые платежи признаются только в том случае, если сумма лизинговых платежей превышает сумму амортизации.
Всего расходы за год	3 333 333	4 500 000	-1 166 667	Постоянная разница, постоянный налоговый актив (ПНА)

онные группы. Организация не применяет повышающих коэффициентов (табл. 6).

В таком случае расходы на амортизацию в бухгалтерском учете более чем в два раза превышают расходы на амортизацию в налоговом учете. Формируется постоянное налоговое обязательство (ПНО). После окончания срока действия договора финансовой аренды (лизинга) в учете будет формироваться обратная разница и постоянный налоговый актив (ПНА), так как расходы на амортизацию в налоговом учете будут признаваться в течение 36 месяцев.

Так как сумма амортизации за отчетный период в налоговом учете меньше, чем сумма лизинговых платежей за этот период, то сверх суммы амортизации лизингополучатель имеет право признать расходы по лизинговым платежам.

Порядок признания лизинговых платежей сверх начисленной амортизации в налоговом законодательстве не установлен (единовременно или равномерно), поэтому допустимо признать всю разницу в сумме 500 000 рублей в одном отчетном периоде (в пределах превышения лизинговых платежей над начисленной амортизацией). Лизингополучатель может принять решение о равномерном признании лизинговых платежей в течение срока лизинга. Формируется постоянный налоговый актив (ПНА).

Следует отметить, что признание в налоговом учете сумм лизинговых

платежей сверх признанной амортизации (для минимизации рисков возникновения споров с налоговыми органами) необходимо осуществлять в период действия договора финансовой аренды (лизинга), а не после его окончания.

Вариант 4

Срок полезного использования объекта лизинга для бухгалтерского и налогового учета установлен одинаковый, в соответствии с классификацией основных средств, включаемых в амортизационные группы. Организация не применяет повышающих коэффициентов (табл. 7).

В этом случае сумма расходов на амортизацию в бухгалтерском учете превышает расходы на амортизацию в налоговом учете. Формируется постоянное налоговое обязательство (ПНО).

Так как сумма амортизации за отчетный период в налоговом учете меньше, чем сумма лизинговых платежей за этот период, то сверх суммы амортизации лизингополучатель имеет право признать расходы по лизинговым платежам. Формируется постоянный налоговый актив (ПНА).

В этом случае сумма расходов на амортизацию в бухгалтерском учете превышает расходы на амортизацию в налоговом учете. Формируется постоянное налоговое обязательство (ПНО).

Так как сумма амортизации за отчетный период в налоговом учете

Таблица 6

Показатель	БУ	НУ	Разница	Вид разницы
Ежемесячная амортизация	277 778	125 000	—	—
Амортизация за год	3 333 333	1 500 000	1 833 333	Постоянная разница, постоянное налоговое обязательство (ПНО)
Лизинговые платежи за год	0	500 000	-500 000	Постоянная разница, постоянный налоговый актив (ПНА)
Всего расходы за год	3 333 333	2 000 000	1 333 333	Постоянная разница, постоянное налоговое обязательство (ПНО)

Таблица 7

Показатель	БУ	НУ	Разница	Вид разницы
Ежемесячная амортизация	138 889	125 000	—	—
Амортизация за год	1 666 667	1 500 000	166 667	Постоянная разница, постоянное налоговое обязательство (ПНО)
Лизинговые платежи за год	0	500 000	-500 000	Постоянная разница, постоянный налоговый актив (ПНА)
Всего расходы за год	1 666 667	2 000 000	-333 333	Постоянная разница, постоянный налоговый актив (ПНА)

меньше, чем сумма лизинговых платежей за этот период, то сверх суммы амортизации лизингополучатель имеет право признать расходы по лизинговым платежам. Формируется постоянный налоговый актив (ПНА).

В чем разница?

Выбирая один из рассмотренных вариантов, лизингополучатель может уменьшить налоговую нагрузку в текущем и / или последующих периодах. Особенно актуально производить предварительный расчет налоговой нагрузки за все периоды, охватываемые договором финансовой аренды (лизинга), при существенных вложениях в приобретение объектов лизинга.

Выкупная стоимость

Как правило, договоры финансовой аренды (лизинга) предусматривают минимальную выкупную стоимость по окончании срока лизинга.

Бухгалтерский учет

В законодательстве о бухгалтерском учете отсутствуют указания по учету выкупной стоимости объекта лизинга. В общем понимании выкупная стои-

мость может быть признана затратами на приобретение основного средства и, соответственно, должна формировать первоначальную стоимость объекта. Однако, если по окончании срока лизинга объект лизинга будет возвращен лизингодателю, лизингополучателю придется вносить корректировки в бухгалтерский учет.

Налоговый учет

В Налоговом кодексе РФ отсутствуют указания по признанию расходов в виде выкупной стоимости лизингового оборудования.

По мнению Минфина РФ⁶, при переходе права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю такие расходы формируют первоначальную стоимость амортизируемого имущества.

Если выкупная стоимость превышает 100 000 рублей, то лизингополучателю необходимо сформировать первоначальную стоимость объекта основных средств, установить срок полезного использования и признавать расходы путем начисления амортизации.

Если же выкупная стоимость составляет менее 100 000 рублей, то расходы признаются единовременно.

6. Письмо Минфина РФ от 28 января 2019 г. № 03-03-06/1/4571; Письмо Минфина РФ от 6 ноября 2018 г. № 03-03-06/2/79754; Письмо Минфина РФ от 12 февраля 2016 г. № 03-03-06/3/7617

Аванс по договору финансовой аренды

В случае если договором финансовой аренды (лизинга) предусмотрена уплата аванса, то такой аванс признается в расходах в течение всего срока лизинга, а не одновременно при его уплате (распределяется равномерно в течение всего срока лизинга).

НДС к вычету с уплаченной суммы аванса может быть признан при наличии счета-фактуры на аванс. При признании расходов по лизинговым платежам НДС с выданного

аванса восстанавливается пропорционально признанным расходам (в части распределенного авансового платежа).

Грядут перемены

Для целей бухгалтерского учета операций лизинга разработан ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», который с 1 января 2022 года прекращает действие рассматриваемого в настоящей статье Приказа Минфина РФ от 17.02.1997 № 15 «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга». 

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ



ПРАВО

- Торговля и инвестиции
- Банковское дело и финансы
- Сделки с капиталом (M&A) и Due Diligence
- Корпоративное и коммерческое право
- Конкурентное и антимонопольное право
- Интеллектуальная собственность
- Судебные процессы
- Реструктуризация и банкротство



НАЛОГИ

- Международное налоговое планирование
- НДС и другие косвенные налоги
- Трансфертное ценообразование
- Налоговый аудит и сопутствующие услуги
- Налоговые споры
- Финансовые услуги и фонды
- Корпоративное налогообложение
- Таможня и акцизы
- Международная торговля



ФИДУЦИАРНЫЕ И ТРАСТОВЫЕ УСЛУГИ

- Регистрация и администрирование компаний
- Создание хедж фондов
- Корпоративное обслуживание
- Трасты и управление активами
- Офшоры и ЕС



PRIVATE WEALTH

- Индивидуальное налоговое планирование
- Управление благосостоянием
- Недвижимость
- Юридическая защита
- Инвестиции
- Счета и операции

О компании

Международная юридическая компания Корпус Права основана в 2003 году в России (Москве). На данный момент, благодаря успешному опыту работы и высокому темпу развития, Корпус Права представляет офисы в России, на Кипре, в Латвии и Гонконге.

Целью деятельности компании является защита интересов добросовестных предпринимателей при их взаимоотношениях с партнерами и государством, повышение эффективности бизнеса клиентов и снижение рисков.

Мы предлагаем полный спектр услуг:

- Правовое и налоговое консультирование
- Трансформация финансовой отчетности по МСФО
- Международное налоговое планирование
- Проектный консалтинг
- Корпоративные услуги
- Сделки с капиталом / M&A
- Налоговые споры
- Разрешение коммерческих споров и возбуждение дел о банкротстве
- Сделки с недвижимостью
- Интеллектуальная собственность
- Финансовое консультирование

Компания участвует в рейтингах ведущего международного справочника Legal 500, наиболее полно и всесторонне охватывающего мировую сферу юридических услуг.

Компания Корпус Права была номинирована на звание лучшей юридической фирмы России по версии авторитетного журнала The Lawyer, занимает одну из ведущих позиций в Топ 50 юридических фирм на Кипре, а также признана лучшей международной юридической фирмой по налоговому планированию на Кипре. Практика Korpus Prava Private Wealth компании находится на пятом месте в сфере Private Banking и Private Wealth в России, в категории Succession Planning Advice and Trusts, согласно ежегодному рейтингу Private Banking Russia Survey 2016 престижного журнала Euromoney (по состоянию на февраль 2016 года).

Корпус Права является членом Cyprus Fiduciary Association (CFA) и Франко-рос-сийской торгово-промышленной палаты (CCIFR), — участвует в развитии делово-го сообщества, бизнес-презентациях и обмене профессиональным опытом.

Наши сертифицированные специалисты проводят семинары и консультации для бухгалтеров и представителей финансовых служб компаний, выступают в роли экспертов и публикуются в популярных финансовых изданиях.

Контакты

Корпус Права (Россия)

Коробейников пер., д. 22 стр. 3,
119034, г. Москва, Россия
+7 (495) 644-31-23
russia@korporusprava.com

Корпус Права (Кипр)

Griva Digeni 84, office 102,
3101 Limassol, Cyprus
+357 25-58-28-48
cyprus@korporusprava.com

Корпус Права (Гонконг)

Level 09, 4 Hing Yip Street Kwun Tong,
Kowloon, Hong Kong
+852 3899-0993
hongkong@korporusprava.com

Корпус Права (Латвия)

Jurkalnes Street 1,
LV-1046 Riga, Latvia
+371 672-82-100
latvia@korporusprava.com

Налоговая и юридическая практика:
Ирина Кочергинская — kocherginskaya@korporusprava.com

Корпоративные услуги:
Александра Каперска — kaperska@korporusprava.com

Аудиторская практика:
Светлана Свириденкова — alexandrova@korporusprava.com

Отдел развития бизнеса:
Наталья Любимова — nlubimova@korporusprava.com