

## КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ СТРУКТУРИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Везде, где у вас есть бизнес: в Люксембурге или Казахстане, вопрос, который всегда есть у каждого предпринимателя, заключается в том, как создать успешную бизнес-структуру, используя преимущества различных юрисдикций.

И если в начале 2000-х годов компании имели тенденцию использовать ясные схемы с установленными в офшорных юрисдикциях для целей оптимизации налогов, то в настоящее время с принятием различных «списков» и правил регулирования обмена информацией тенденции смещаются в сторону использования сложных бизнес-ориентированных структур.

Однако обстоятельства меняют ситуацию, и выбор юрисдикции для структурирования бизнеса всегда должен соответствовать потребностям и целям вашего бизнеса. Тем не менее, согласно нашим исследованиям, наиболее частая ошибка многих предпринимателей заключается в выборе популярных мест структурирования, так называемых «налоговых убежищ», без трезвой оценки их бизнес-плана в долгосрочной перспективе. Например, при оценке юрисдикций для запуска коммерческих компаний обычно учитывают следующие факторы:

- налоговая нагрузка на корпоративный подоходный налог и пассивный доход (прирост капитала, дивиденды),
- репатриация прибыли,
- требования к содержанию и наличие соглашения об избежании двойного налогообложения с их родной страной.

Однако на практике при внедрении запланированной структуры компании обнаруживают, что на кону есть нечто большее, чем налоги.

Первый и главный камень преткновения, с которым сталкиваются инвесторы, - это **сложное корпоративное управление и отсутствие гибкости**. Отсутствие тщательного изучения местных корпоративных требований страны может привести к тому, что инвестор займется бумажной рутинной и нежелательными затратами, связанными с бюрократизмом. Имея это в виду, важно четко понимать расходы на техническое обслуживание, необходимые для вашего бизнеса. Эта схема затрат будет включать:

- соответствующие регистрационные и другие государственные сборы,
- номинальные услуги,
- расходы на аренду офиса,
- услуги секретаря и нотариуса,
- местные административные сборы,
- если применимо, сборы за бухгалтерский учет, аудит и годовую отчетность.

В таком случае, единственный вопрос, который приходит на ум, это «Стоит ли ваша структура денег?».



Какова бы ни была ваша цель: расширить рынок, привлечь инвесторов или защитить бенефициара - политический и экономический ландшафт вашей будущей структуры - это вопрос обеспечения ваших долгосрочных инвестиций.

Правильно выбранная юрисдикция - это всегда та страна, которая менее подвержена колебаниям валютных курсов и политическим беспорядкам, и, конечно, приоритетным является привлечение инвесторов. В связи с этим также важно обеспечить, чтобы визовый режим в этой стране был простым и доступным.

Другим не менее важным критерием при выборе юрисдикции для учреждения является **обеспечение конфиденциальности бенефициара**. Первоначально конфиденциальность в офшорных зонах обеспечивалась:

- гибкими законами;
- отсутствием общедоступных данных об акционерах с государственными регистраторами;
- использованием номинальных акционеров и / или директоров.

Тем не менее, с учетом различных мировых тенденций в области налогообложения, таких как план действий, представленный ОЭСР - Базовая эрозия и смещение прибыли (BEPS), многосторонние договоры об обмене информацией, нормы «контролируемых иностранных компаний», вопрос обеспечения конфиденциальности становится критически важным. В рамках этой структуры разработано несколько международных тенденций структурирования на основе подробного анализа потенциальных юрисдикций.

Например, одной из широко используемых тенденций является:

- внедрение механизма персонального удержания (МПУ) в целевую структуру удержания
- использование МПУ в качестве альтернативы структуре удержания.

Основным преимуществом МПУ является возможность дополнительной защиты активов на международном уровне, включая вышеупомянутую защиту конфиденциальности. Основные типы МПУ, такие как личный холдинг, траст, фонд, часто используются частными клиентами для структурирования владения акциями в новых инвестиционных проектах, что добавит гибкости в случае появления новых возможностей для бизнеса. Помимо прочего, присутствие МПУ в структуре может потенциально упростить определенные условия для получения визы в потенциальной юрисдикции местонахождения МПУ и упростить систему наследования.

Учитывая вышеперечисленные моменты, мы считаем, что крайне важно оценить все возможные аспекты вашей будущей структуры бизнеса, чтобы получить четкое представление о вашей налоговой и юридической позиции.

В этом отношении Объединенные Арабские Эмираты («ОАЭ») с их низкими или даже нулевыми налогами, различными альтернативами корпоративного управления и

устоявшимся режимом торговли могут стать лучшим бизнес-решением для тех, кто ищет комплексную оптимизацию и стабильные инвестиции.

Не стесняйтесь обращаться к нашим специалистам, чтобы узнать больше о ведении бизнеса в ОАЭ и проверить рекомендуемые для вас возможности структурирования бизнеса.

#### Информация к размышлению:

- Добросовестная регистрация юридического лица - это залог успешной работы вашего бизнеса;
- Проверьте различные сценарии запуска бизнеса: единого решения не существует, а наиболее успешное решение зависит от вашего бизнес-плана;
- Тщательно продумайте выбор банков: большинство трудностей на практике возникают в результате длительных банковских процедур;
- Прежде чем выбирать конкретную инфраструктуру для запуска бизнеса, тщательно оцените расходы на техническое обслуживание компании с вашим бизнес-консультантом: некоторые подводные камни могут быть вам неизвестны;
- Будьте внимательны в отношении соблюдения законов вашей страны / юрисдикций, в которых у вас есть дочерние предприятия, заранее: также важно всегда быть в курсе любых инициатив, касающихся международных договоров и правил.

Наличие надежного местного контактного лица (агент, юрист, бизнес и налоговый консультант) может обеспечить своевременную и надлежащую защиту ваших интересов и сэкономить нежелательные расходы.



## Кто мы?

Garant Business Consultancy это бутиковая бизнес консалтинговая компания с обширным опытом консультации в вопросах учреждения и ведения бизнеса на рынке ОАЭ. Garant Business Consultancy обладает значительным опытом в содействии и комплексном сопровождении процесса структурирования активов, учитывающих индивидуальные пожелания и требования клиента.

Garant Business Consultancy это лучший выбор для тех, кто находится в поиске надежного и ориентированного на качество бизнес консультанта.

Мы вносим наш опыт и знания для улучшения Вашего бизнеса.

## Кто будет сопровождать Вас?



**АЛЕКСАНДР МАРЦ**

Управляющий партнер

t: +971 4 421 4335

e: a.marts@garant.ae



**АСЕМ МУРАТОВА**

Старший юрисконсульт

t: + 971 4 421 4335

e: assem.m@garant.ae

## Ограничения

Этот материал был подготовлен только для общих информационных целей и не предназначен для использования в качестве бухгалтерской, налоговой или любой другой профессиональной консультации. Информация в данном документе предоставляется «как есть», без каких-либо гарантий, явных или подразумеваемых.

Garant Business Consultancy отказывается от всех явных и подразумеваемых гарантий в отношении информации и материалов, содержащихся в этом материале, включая без ограничения подразумеваемые гарантии пригодности для конкретной цели и отсутствия нарушений.

Если вам требуется какая-либо дополнительная информация или разъяснение, пожалуйста, свяжитесь с нами, и мы будем рады обсудить ваш вопрос детальнее..

© 2019 Garant Business Consultancy DMCC. Все права защищены.

