

ДЕЯТЕЛЬНОЕ ЛИЦО
СХЕМА
МАХАРАЛА

АЛТЕРНАТИВНЫЕ БЛОКНИНГ
ВИННАЯ
КАРТА

ВАЖНЫЕ ЦЕННОСТИ
СВОИМИ
НОГАМИ

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО
КОРОЛЕВСТВО
СВЕТА

ONE2ONE

ЖУРНАЛ ОБ УПРАВЛЕНИИ БОГАТСТВОМ

№ 6 (14), ЮННА 2011



НИЧЕГО ЛИЧНОГО

Самый эффективный способ
обезопасить активы —
отказаться от них



Искусство налогообложения

ПОКУПАЯ ПРОИЗВЕДЕНИЯ ИСКУССТВА И ПРЕДМЕТЫ АНТИКВАРИАТА, ПРОДАВАЯ РАБОТЫ ИЛИ ВЫВОЗЯ СОБРАНИЕ ДЛЯ ЭКСПОЗИЦИИ ЕГО ЗА ГРАНИЦЕЙ, КОЛЛЕКЦИОНЕРАМ И АРТ-ИНВЕСТИТОРАМ ПРИХОДИТСЯ РЕШАТЬ НЕМАЛО НАЛОГОВЫХ, ЮРИДИЧЕСКИХ И ТАМОЖЕННЫХ ВОПРОСОВ. ЗНАНИЕ НЕКОТОРЫХ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ТОНКОСТЕЙ ПОМОЖЕТ ИЗБЕЖАТЬ МНОГИХ НЕПРИЯТНЫХ МОМЕНТОВ И НЕ ПЛАТИТЬ ЛИШНЕГО, УВЕРЕНЫ ЭКСПЕРТЫ DELOITTE ЕКАТЕРИНА ПОЛУГОДИНА И СОФИЯ КУЛЕНКОВА.



КОРПОРАТИВНО-ЧАСТНОЕ СОБРАНИЕ

О налоговых и юридических аспектах стоит задуматься, когда вам только пришла в голову идея приобрести дорогостоящий предмет искусства или коллекцию. При этом следует учесть не только условия приобретения, но и планы дальнейшего использования. Собираетесь ли вы любоваться прекрасным в одиночестве или будете демонстрировать его широкой публике? Хотите ли передать потомкам или ждёте момента, чтобы продать с максимальной прибылью? Желаете ли сохранить инкогнито или, напротив, хотите использовать предметы искусства для повышения своего социального статуса?

Существует два принципиально различных способа приобретения предметов искусства. Первый – прямые инвестиции, когда приобретаемый объект переходит в личную собственность коллекционера. Второй – инвестиции с использованием специально созданных корпоративных структур – холдинговых и торговых компаний, частных галерей, фондов и семейных трастов. В этом случае арт-объекты либо сразу приобретаются на корпоративные структуры, либо покупаются сначала на имя коллекционера и затем уже передаются корпоративным структурам, например, в виде вклада учредителя в имущество компании, в трастовое управление или в фонд. Выбор конкретного способа инвестирования зависит от многих факторов – личных предпочтений владельца, планируемого объёма операций и наличия или отсутствия административных ресурсов. Едва ли имеет смысл создавать соб-

удбно владельцам, и в том размере, который необходим на данный момент. После распределения они облагаются налогом по пониженной ставке – 9 процентов против 13 процентов налога на доходы физических лиц. Правда, данная льгота распространяется только на налоговых резидентов Российской Федерации.

К недостаткам «корпоративного» способа надо отнести в первую очередь необходимость дополнительных затрат на учреждение и содержание соответствующих структур. Сюда входит и зарплата сотрудников и раскрутка бренда, в случае если для владельца арт – это бизнес, а не занятие исключительно ради личного удовольствия. Помимо этого, любые предметы и коллекции, находящиеся в собственности фондов, трастов и компаний, с формальной точки зрения являются корпоративной собственностью, а значит, их безвозмездное использование физическими лицами, как это ни парадоксально, представляет для них доход в натуральной форме, с которого по закону необходимо заплатить налог. Условно говоря, если корпоративная картина висит дома у частного лица, нужно платить налог.

ОТ НАЛОГОВ ОСВОБОЖДАЕТСЯ

Отметив основные особенности инвестирования в арт-объекты через компании, фонды и трасты, перейдём к прямым инвестициям. Сразу подчеркнём, что формирование коллекции в личную собственность менее защищено с юридической точки зрения. Коллекция входит в состав имуще-

Если «корпоративная» картина висит дома у частного лица, по закону владелец дома должен заплатить налог на полученный доход

ственный фонд или галерею для покупки одной-двух картин. В то же время коллекционерам, которые регулярно приобретают произведения искусства, выставляют и перевозят свои собрания, выгоднее делать это именно через корпоративные структуры. При грамотной постановке дела их создание помогает обеспечить более высокую степень юридической защиты активов, планировать наследственные отношения и распределять административную нагрузку. Скажем, частная галерея, помимо приобретения и продажи арт-объектов, при необходимости может заниматься хранением, транспортировкой и таможенным оформлением коллекций, а также проводить выставки. Кроме того, через корпоративные структуры удобнее нанимать сотрудников, заключать договоры, оплачивать счета, арендовать помещения, выступать в суде и совершать другие действия, которые непосредственному владельцу производить не с руки.

Иногда использование корпоративных механизмов обусловлено и законодательными ограничениями, например, необходимостью получения специальных разрешений или лицензий – оформления разрешения на вывоз культурных ценностей или визы для иностранных специалистов. Сделать это от имени частного лица зачастую сложнее, а подчас и просто невозможно.

Ещё один важный момент – налоговые льготы, которые российское законодательство предоставляет корпоративным структурам. Дивиденды в таких структурах распределяются по решению совета директоров, то есть тогда, когда это

ства физического лица (коллекционера) и может быть отобрана у него по решению суда в порядке конфискации либо раздела имущества при разводе, также владелец может лишиться её в результате рейдерской атаки или вследствие других неприятных событий. К тому же, прямое владение более хлопотно – оно требует непосредственного участия владельца при заключении договоров, оплате счетов сторонних специалистов (консультантов, трейдеров, юристов, страховщиков), организации выставок и даже при перемещении арт-предметов через таможенную границу. Вряд ли обеспеченный человек, владеющий обширной коллекцией, готов тратить своё время на решение подобных вопросов.

Вместе с тем с точки зрения налогообложения прямое владение имеет существенный плюс: оно позволяет получить

КОМПАНИЯ DELOITTE

Специализируется на оказании консалтинговых услуг в различных отраслях экономики, таких, как финансы, телекоммуникации, энергетика, розничная торговля и др. Входит в «большую четвёрку» аудиторских компаний наряду с Pricewaterhouse Coopers, Ernst & Young, KPMG.

Deloitte одной из первых среди ведущих аудиторских и консалтинговых компаний пришла на рынок России и стран СНГ, открыв представительство в Москве в 1990 году. Сегодня компания имеет 14 офисов в ключевых городах стран СНГ. Направление по оказанию услуг частным клиентам в Москве существует в Deloitte с 2007 года.