



Мифы гонконгских компаний

Н.Н. Нырова

Уже больше двух десятилетий российские компании имеют возможность самостоятельно торговать с Китаем. Но российский бизнес так и не смог массово проникнуть в Китай, цивилизованно там освоиться, хотя мы покупаем всё больше и больше китайских товаров. Всё больше россиян из числа молодых и энергичных, но не нашедших себя в России, стремятся на свой страх и риск обосноваться и реализовать себя в Китае. Но качество российского экономического проникновения в Китай от этого не улучшается. Причин этому много, в том числе: слабость российского малого и среднего бизнеса, корпоративная ограниченность и эгоизм крупного бизнеса, леность и неповоротливость чиновничьего капитализма, грамотная протекционистская политика китайского государства, нехватка специалистов и прочее.

Конечно, российские предприниматели не прекращают попыток выйти на рынки Китая и получить большую свободу действий на них. Для этого они ищут всевозможные пути и способы. В этом стремлении порою видны и не самые лучшие «народные черты» – недостаточная грамотность и доверчивость, любовь к обходным путям, чуду и дешёвизне.

Не этим ли объясняется возникшая в российском бизнес-сообществе мода стать собственником гонконгской компании, которую активно насаждают гонконгские и отдельные российские юристы?

Создание российским предпринимателем собственной компании в Гонконге (со счетом в гонконгском банке) они позиционируют как «эффективный и проверенный инструмент выхода на азиатские рынки». Убеждают, что «такая компания будет оптимальным решением для ведения бизнеса с китайскими партнерами». Разъясняют, что «взаиморасчеты через гонконгские счета приветствуются самими

производителями и экспортерами материкового Китая». Внушают, что владеть гонконгской компанией – более респектабельно, чем иметь компанию из обычного «кокосового» офшора. Говорят о «преимуществе юрисдикции с территориальным принципом налогообложения перед юрисдикцией «примитивных» офшоров». Уверяют, что «при определенных условиях такая компания не будет платить налог на прибыль ни в Гонконге, ни в Китае». Интригуют, что «хотя финансовая отчетность ведется, но налоги при этом не платятся».

Главная цель подобной рекламы – убедить российского бизнесмена, что достижение этих гонконгских благ является делом реальным, нетрудоёмким и незатратным, если воспользоваться услугами так называемых «секретарских компаний» Гонконга, или их представителей в России и Китае.

Недавно, когда автор устанавливал отношения с юристами из западных регионов России, то сильно удивился тому, что почти все интересовались: «Что нового и конкурентного автор может предложить по созданию или покупке компаний в Гонконге?» Другие вопросы юридической поддержки российского бизнеса в сложнейших торгово-экономических отношениях с Китаем абсолютно никого не интересовали. Видя, что подобная заинтересованность приобрела массовый характер, автор предлагает проанализировать особенности гонконгских компаний.

1. Что такое гонконгская секретарская компания?

Никто не сомневается, что в Гонконге, ставшему частью КНР, но сохранившему свой особый экономический и административный статус в виде Специального административного района Сянган, можно создать компанию или купить ее.



Ранее законодательство Гонконга предусматривало, что обязательным соучредителем компании должен быть гражданин Гонконга или юридическое лицо-резидент. Но в 2004 году данное ограничение было отменено, и иностранцу разрешили быть единоличным учредителем. Однако вместо обязательного «гонконгского соучредителя» появилось требование о назначении «секретаря» (п.1 ст.154 Положения о компании) из числа граждан Гонконга или юридических лиц-резидентов¹. Понятие «секретаря» как полномочного представителя сформировалось в английском праве на поле офшорной деятельности. Его использование в гонконгской компании как бы намекает на офшорные свободы – анонимность владельца, минимальное регулирование внутреннего корпоративного распорядка, упрощенное ведение бухгалтерской отчетности и прочее. Сейчас, когда «гонимые» офшорные компании стараются быть похожими на обычные компании с присущими им атрибутами, гонконгские компании стараются демонстрировать офшорные черты. Но в Гонконге, который не является офшором, секретарь, в первую очередь, является «оком администрации» и полностью контролирует действия иностранного владельца на налоговой территории. Поэтому «фирмы-однодневки» или «фиктивные фирмы» (в российском понимании) в Гонконге отсутствуют.

Информация о секретаре компании, наряду с информацией о директоре и акционерах, должна быть представлена в реестр компаний Гонконга, и является публично открытой. Публичное оглашение личности секретаря (и его функций) делает его существование легитимным. То есть, если вы в уставе компании, учредительном договоре и в реестре компаний Гонконга указываете секретаря и его функции, то данный секретарь считает себя зарегистрированным. Если в качестве секретаря указывается компания (юридическое лицо), то она может называть себя «секретарской».

В дальнейшем такая компания может позволить себе заниматься лишь этим видом деятельности, привлекая всё новых и новых иностранных клиентов.

Такая секретарская деятельность является офшорным обслуживанием, которое развивают некоторые территории, не имеющие собственной экономики. Английское право, еще в

2002 году, отказалось от обязательного секретарства из-за многочисленных злоупотреблений. Решение о целесообразности назначения секретаря было отдано на откуп самим коммерческим компаниям. Почему Гонконг, не позиционирующий себя офшором, ввел секретарство в свое законодательство и активно его развивает?

Причину понять не сложно. После политического объединения с КНР Гонконг (САР Сянган) сохранил свою экономическую обособленность, статус порто-франко, но стал терять эксклюзивные возможности «единственного капиталистического окна» в континентальный Китай. Звезда Гонконга стала тускнеть, несмотря на особое соглашение с Китаем. Правительство КНР активно развивает Шанхай и рассматривает его в качестве преемника Гонконга, с передачей ему отдельных прав. Это заставило гонконгцев задуматься о будущем. Они стали искать новые формы деятельности, обратили внимание на молодую поросль бизнесменов из СНГ и, в первую очередь, из России, начали активно заманивать на свою территорию новые амбициозные, но неопытные капиталы.

Для этого потребовались экономические приманки, демонстрация особых возможностей, новые виды услуг иностранным бизнесменам. Одна из таких приманок – это возможность создать свою компанию в Гонконге, которая имеет особые возможности по континентальному Китаю, но которая, подобно офшорной, не доставит владельцу особых хлопот, так как все заботы и проблемы возьмут на себя гонконгские секретари. И это похоже на правду!

2. Цели создания и возможности гонконгских компаний

Сразу возникают вопросы: для чего создавать компанию в Гонконге, и какие особые возможности она имеет? В первую очередь, российский бизнесмен надеется на особые отношения Гонконга (САР Сянган) с КНР, позволяющие иметь определенные льготы и преимущества перед другими иностранными компаниями. Российский предприниматель, зная историю и экономические достижения Гонконга, считает гонконгский бизнес близким к западному образцу деловой культуры и современным методам управления. Он верит, что через гонконгскую ком-



панию эффективнее, удобнее и безопаснее работать с китайскими партнерами, легче и быстрее выйти на рынок КНР. К тому же, с гонконгцами можно общаться на английском, а не на китайском языке. Одновременно, гонконгские партнеры, являясь этническими китайцами, лучше знают психологию континентальных китайцев, тонкости ведения бизнеса в китайской глубинке и т.д. Привлекает также хорошее международное транспортное сообщение, уровень обслуживания и другие реальные удобства.

Первое удивление возникает, когда российский бизнесмен узнаёт, что гонконгская компания на территории Китая по многим вопросам является таким же иностранцем, как и российская компания. А такими вопросами для россиян являются - организация закупок китайских товаров, организация экспорта российских товаров на китайский рынок, организация производства продукции на территории Китая, создание совместных предприятий и компаний с иностранным капиталом, а также филиалов и официальных представительств, получение лицензии на внутреннюю и внешнюю торговлю и другое.

Конечно, в рамках Соглашения о тесном экономическом партнерстве между Гонконгом, Макао и материковым Китаем² в «определенных отраслях и при определенных условиях» гонконгские компании имеют определенные льготы. В первую очередь – это льготы при инвестировании, допускающие гонконгский и макаоский капитал в некоторые закрытые отрасли. (Но надо понимать, что окончательное решение принимают китайские власти). Например, гонконгским компаниям открыт доступ в строительство недвижимости премиум-класса (с себестоимостью строительства в 2 раза превышающую среднюю в данной местности). Другая «чисто» иностранная компания будет допускаться к такому строительству только через создание СП с китайцами. Другой пример, гонконгская компания может заниматься экспедиторской деятельностью на территории КНР при авиаперевозках. Имеются и другие льготы, но которые не являются принципиальными для россиян, заинтересованных «через Гонконг вольно работать в Китае». Даже для оптимизации транспортно-логистических цепочек поставки товаров использование гонконгской компании не дает никаких преимуществ.

Поэтому, гонконгская компания, созданная в качестве инструмента проникновения в Китай, для россиян будет являться только дополнительным посредником, требующим дополнительных финансовых затрат, а также сил и времени.

Если целью россиянина является проведение крупных финансовых операций на всемирно известной Гонконгской бирже, или сохранение своих денежных средств от российских превратностей в зарубежном банке, или постоянное проживание в Гонконге, то создание гонконгской компании для него имеет смысл. Если россиянин особо ценит свою респектабельность, то покупку дома в Испании, либо приобретение хай-тек компании в Силиконовой долине ему, естественно, будет солиднее оплатить со счета гонконгского банка, чем с «бананового» острова.

3. Затраты на содержание гонконгской компании

Действительно, если россиянин имеет 2-3 тысячи «лишних» долларов США для оплаты услуг гонконгской секретарской компании, а также готов совершить на пару недель поездку «делового туризма» в Гонконг (дополнительные расходы «на себя, любимого» не в счёт), то он может стать владельцем и директором гонконгской компании, имеющей счет в гонконгском банке. Опытные юристы, взяв иностранца «под белые руки», уважительно проведут по всем инстанциям и оформят документы самым тщательным образом. Правда, «как это часто в жизни бывает», везде придется немного доплачивать, но это «не испортит праздника» в целом.

Если иностранец не намерен жить и работать в Гонконге, то секретарь готов взять на себя (за соответствующую плату) всё оперативное управление и быть связующим звеном между владельцем и властями Гонконга. Каждая функция секретаря и каждый его шаг оплачиваются дополнительно. Секретарь, как офис-менеджер, может постоянно находиться на связи с владельцем и создать у постороннего человека впечатление, что владелец в данный момент находится в Гонконге. При регистрации компании секретарская компания предоставляет иностранцу только зарегистрированный юридический адрес (оплачивается по ежегодному тарифу), который может исполь-



зоваться только для получения корреспонденции от государственных органов и оформления юридических формальностей от имени компании. Почтовый адрес компании для ведения коммерческой деятельности (пересылка и получение корреспонденции) организуется и оплачивается дополнительно.

Следует помнить, что Гонконг является налоговой территорией, где правят аудит и прозрачность. Здесь требуется скрупулезная бухгалтерская отчетность и существует строгое налоговое законодательство, в котором налоговые преступления считаются тяжкими. Но это не мешает Гонконгу афишировать себя «низконалоговой территорией».

Замечено, что гонконгская компания может беззаботно просуществовать от 12 до 18 месяцев после регистрации. Далее власти начинают требовать у компании отчетность и выполнение обязательных ежегодных формальностей. В их подготовке задействованы секретарь и владелец, а также дополнительно привлекаются юристы и нотариусы, бухгалтеры и аудиторы. Все эти гонконгские специалисты должны обладать соответствующими сертификатами и являться членами соответствующих ассоциаций, а значит хорошо оплачиваться.

В обязанности секретаря входят подготовка ежегодного отчета о состоянии компании, проведение годового общего собрания, подача обязательных форм отчетности в реестр компаний Гонконга, ведение внутренних реестров компании и других необходимых документов. Каждое изменение в зарегистрированных данных (в структуре компании, акций, акционерного капитала, руководства) требует переоформления документов и перерегистрации в контрольных органах. И везде установлены конкретные и сжатые сроки подачи документов. За несвоевременное представление взимается штраф.

Особенно строго власти следят за надлежащим бухгалтерским учетом, вне зависимости от того, ведется ли бизнес в Гонконге или за его пределами. Данный учет требует ведения бухгалтерских книг, отражающих «правдивое и точное» состояние дел компании и объясняющих её сделки. К бухгалтерским записям относятся: регистрация активов и обязательств; регистрация ежедневных денежных проводок; регистрация всех купленных и проданных товаров с указанием спецификации и количества, их цены; данные на продавцов или

покупателей и многое другое. Бухгалтерские книги и записи должны храниться не менее 7 лет с момента завершения соответствующей сделки. Все проводки должны быть подтверждены первичными документами. Вся бухгалтерская отчетность ежегодно сдается в налоговый орган, но только после её аудиторской проверки.

Секретарь (секретарская компания) также может предоставить бухгалтера и аудитора (за отдельную плату) по подготовке и предоставлении бухгалтерской отчетности компаний в налоговый орган. Обязанность владельца - собирать, хранить и вовремя предоставлять секретарю все первичные документы по своей деятельности. Однако практика показывает, что для того чтобы собрать и подготовить первичные документы для гонконгского бухгалтера владельцу компании необходимо иметь еще и собственного бухгалтерского работника, а также привлекать переводчика, а порою и нотариуса.

Даже если гонконгская компания практически не осуществляет никакой коммерческой деятельности, то отчитаться по «нулям» (об отсутствии налогооблагаемого дохода) не намного проще. Приходится давать необходимые разъяснения, осуществлять запрос дополнительных материалов, также проводить аудит и пр.

Но и жизнедеятельность компании, имеющей только вывеску и банковский счет, не может обходиться без затрат. Все банковские платежи, включая проведенные через систему Интернет-банкинга, должны подтверждаться распечатанными документами. Любые платежи за своих директоров (исключая вознаграждение) должны оформляться в виде ссуд с указанием условий займа, порядка выплат и процентов и пр.

Сложность и масштабность отчетности требует больших усилий и времени, но налоговый инспектор может потребовать и дополнительную информацию, и документы, если сочтет это необходимым.

На прибыль, полученную за пределами Гонконга, налог действительно не платится. Но компания, претендующая на данную льготу, должна суметь это доказать. В первую очередь, ей придется ответить на анкету налоговой инспекции, содержащую более 20 вопросов.

Прибыль гонконгских компаний выводится путем распределения дивидендов. Размеры и распределение дивидендов, которые не обла-



гаются в Гонконге налогами, тщательно контролируются властями путем утверждения проверенной и перепроверенной финансовой отчетности.

Создается впечатление, что расходы по содержанию гонконгской компанией иностранцу невозможно предусмотреть и просчитать. Рекламируемые расходы – это только надводная часть затратного айсберга. Во всех этих расходах заинтересованы власти Гонконга и многочисленные «секретари», которые с них «кормятся». Поэтому и идет заманивание иностранцев под предлогом особых возможностей гонконгских компаний в континентальном Китае, которых особо-то и нет. Российскому бизнесу не надо искать обходных путей, а следует учиться работать с континентальным Китаем напрямую. Без лишних посредников.

В заключение можно отметить, что сами секретарские компании понимают своё лукавство. Для «чистоты эксперимента» автор попытался задать уточняющие вопросы нескольким гонконгским секретарским компаниям. Их ответы были крайне уклончивые и не по существу. А на просьбу показать образцы устава и учредительного договора они ответили, что иностранец сможет их увидеть только после создания компании в Гонконге и не ранее...

Примечания:

¹Собрание законодательства Гонконга. Раздел 32. «Положение о Компаниях» от 1933 г. в ред. 1997 года.

²Соглашение о тесном экономическом партнёрстве между материковым Китаем и Гонконгом (Closer Economic Partnership Arrangement - CEPA) от 29.06.2003 г.; Соглашение о тесном экономическом партнёрстве между материковым Китаем и Макао от 29.10.2003 г.

Библиография:

1. Н.Н.Нырова. Параллельный импорт – «за» и против // Интеллектуальная Собственность: Промышленная Собственность. - 2007. - № 7. - С. 4 – 8.
2. Н.Н.Нырова. Качество китайских товаров: проблемы и решения // Российский внешнеэкономический вестник. – 2007. - № 5. – С. 25 – 37.
3. Н.Н.Нырова. OEM-производство в Китае: некоторые особенности. Что может позавидовать российский бизнес? (на русск. и англ. яз.) // Российский экспорт сегодня (National Export Today) – 2006. - № 4 (31). – С. 22 - 27
4. Н.Н.Нырова. Договоры посредничества в праве КНР и их использование для организации экспорта российских товаров // Законодательство и экономика. – Москва.- 2003. - № 4 (24).
5. Н.Н.Нырова. Путь российского товара на китайский рынок (огорчения и надежды) // Экономический лабиринт. – Хабаровск. - 2000. - № 11. – С. 30 – 31.

Увеличивается срок подтверждения уплаты НДС в Таможенном союзе

Срок подтверждения уплаты НДС в рамках Таможенного союза увеличивается с 90 до 180 дней. Об этом на совместном заседании Национального собрания Беларуси заявил заместитель премьер-министра А. Кобяков. Соответствующая договоренность была достигнута по итогам встречи 11 декабря 2009 г. в Санкт-Петербурге глав правительств Беларуси, Казахстана и России.

Всего по итогам заседания принято пять соглашений в сфере технического регулирования. По словам А. Кобякова, с подписанием этих документов создается правовая основа для снятия барьеров во взаимной торговле.

Стороны также пришли к согласованному перечню международных договоров, планируемых к подписанию. Вице-премьер напомнил, что с началом действия Таможенного союза все функции контроля переносятся на внешние границы Таможенного союза. Все белорусские товаропроизводители получают беспопыльный доступ на рынки России и Казахстана. С формированием Единого экономического пространства предусматривается свободное движение услуг, капитала, рабочей силы.

Соб. инф.