**Как использование опционного контракта позволяет снизить налоговую нагрузку?**

Юлия Пудыч, руководитель департамента налоговой практики ООО “Велес Лекс”, член палаты налоговых консультантов России

Бытует мнение, что опционные сделки касаются исключительно операций с ценными бумагами. Однако это не так. Опционный контракт может быть заключен любой компанией с любым контрагентом при приобретении или реализации любого товара, работы или услуги. Его использование позволяет группе дружественных компаний снизить налоговую нагрузку. Причем – сравнительно безопасно.

Под опционом Налоговый кодекс понимает сделку, в которой одна сторона (покупатель опциона) приобретает у другой стороны (продавца опциона) право купить или продать определенное количество базисного актива по заранее установленной цене в будущем. Базисным активом могут быть товары, работы, услуги, ценные бумаги, имущественные права и т.д. За получение такого права покупатель опциона уплачивает продавцу премию, которая не подлежит возврату. Держатель опциона может использовать свое право, объявив об этом контрагенту, а может выйти из контракта, теряя уплаченную премию.

Если опцион исполняется, то продавец обязан выполнить контракт на заранее оговоренных условиях.

Существует разновидность опциона – беспоставочный – при котором изначально не предусматривается передача базисного актива. Он лишь страхует риски по изменению его рыночной цены в будущем по сравнению с согласованной. Если рыночная цена больше согласованной, продавец опциона обязан выплатить покупателю разницу. В противном случае этого не происходит.

Чтобы использовать этот инструмент для налогового планирования, необходимо учесть особенности налогообложения опционной сделки.

Какие нормы позволяют снижать налоги с помощью опционов

Налоговый кодекс освобождает операции с финансовыми инструментами срочных сделок от НДС (подп. 12 п. 1 ст. 149 Налогового кодекса). Естественно, это относится лишь к опционной премии, но не к сумме сделки. Операция по реализации самого базисного актива облагается НДС по общим правилам.

В случае с беспоставочным опционом, который не предполагает поставки базисного актива, НДС не облагается ни стоимость самого опциона, ни сумма разницы, выплачиваемая продавцом опциона в случае, если рыночная цена на базисный актив превышает согласованную. При этом не имеет значения, что именно выступает базисным активом данного опциона – товар, валюта или ценные бумаги. Нет факта реализации, следовательно, налоговая база по НДС отсутствует.

В отношении налога на прибыль надо учитывать такую тонкость. Налоговый кодекс различает две категории инструментов срочных сделок: обращающиеся и не обращающиеся на организованном рынке. Убыток, возникший от операций с первым видом финансовых инструментов, в любом случае уменьшает общую налогооблагаемую базу компании (п. 2 ст. 304 НК РФ), а вторым – только в случае хеджирования (п. 3 ст. 304 НК РФ).

Между тем, операция признается хеджированием, если она совершена в целях компенсации возможных убытков, возникающих в результате неблагоприятного изменения цены или иного показателя объекта хеджирования. При этом обосновать отнесение операций с финансовыми инструментами срочных сделок к операциям хеджирования необходимо специально подготовленным расчетом, подтверждающим экономическую обоснованность операции. К примеру, это может быть прогноз специалистов, который свидетельствует о большой вероятности удорожания основного для компании сырья.

Еще одной сложностью может быть признание расходов на опционную премию, если в итоге компания отказалась от приобретения базисного актива. Налоговики могут посчитать, что подобные расходы не имеют деловой цели. Здесь тоже должен помочь экономический расчет, доказывающий хеджирующий характер сделки. Кроме того, еще одним расчетом нужно подтвердить целесообразность отказа от исполнения опциона с указанием размера убытков, которые понес бы его владелец, если бы опцион был реализован.

Какими методами оптимизации пользуются на практике

На практике поставочный опцион может применяться в налоговом планировании в нескольких вариантах.

Продавец может снизить НДС при продаже товара. Для этого поставщик и покупатель товара заключают опционный контракт, по условиям которого поставщик обязуется в будущем поставить товар покупателю по цене, близкой к той, за которую он сам его приобрел. А сумма планируемой наценки составит опционную премию продавца, которая не облагается НДС. Таким образом, налоговая база по НДС поставщика будет минимальной.

Этот способ, прежде всего, выгоден продавцу товара, так как он избежит уплаты НДС. Однако у покупателя снизится сумма вычетов по НДС, кроме того, могут возникнуть проблемы с доказательством, что сделка являются хеджирующей. Если говорить о дружественных компаниях, то подобный способ оптимален для связки продавец-плательщик НДС – покупатель, применяющий упрощенную систему с базой «доходы».

Группа компаний может без налогов перераспределять средства холдинга. Для этого центральная финансовая компания заключает безпоставочные или отказные поставочные опционы со своими дочерними организациями.

Допустим, компания, управляющая финансовыми потоками, продает безпоставочные опционы центрам прибыли на сумму дохода, который нужно перераспределить. Базисным по этим опционам является актив, рыночная цена на который контролируется самим холдингом или заведомо не сможет в будущем превысить согласованную цену. Соответственно, у финансовой компании не возникает обязанности уплатить деньги центрам прибыли. Опционы, реализуемые центрам прибыли, могут быть и поставочными. В этом случае центр прибыли просто должен отказаться приобрести базисный актив по согласованной цене – стоимость опциона при этом также не возвращается.

Аналогичным образом, только с использованием другого базисного актива, денежные средства могут быть перечислены от финансового центра центрам затрат, если управляющая компания приобретет у них опционы. Однако опционная премия при этом увеличит налогооблагаемую прибыль центров затрат. Если для холдинга это нежелательно (например, предполагается переносить текущие убытки центров затрат на будущие периоды, в которых планируется прибыль), финансовый центр может передавать аккумулированные им денежные средства традиционными способами – с помощью займов, трансфертного ценообразования, безвозмездной передачи и т.п.

При таком перераспределении средств внутри холдинга ключевым моментом будет экономическое обоснование необходимости приобретения опционов зависимыми компаниями у финансового центра и наоборот.

Что же касается налога на прибыль финансового центра, то доходами от операций с финансовыми инструментами срочных сделок у него будут суммы реализованных опционов, а расходами – приобретенных. То есть налоговая база должна быть невелика.

Использование компании на упрощенной системе налогообложения. В этом случае компания, применяющая упрощенную систему налогообложения, продает дружественной организации на общем режиме поставочный опцион с длительным сроком поставки (например, более года). Сумма опционной премии будет учтена в доходах компании на упрощенной системе» и в расходах организации на общем режиме. Что же касается исполнения опциона, то в итоге компания-покупатель опциона может отказаться от покупки базисного актива, особенно если согласованная в контракте цена заведомо выше рыночной.

Сумма планируемой наценки составит опционную премию продавца, которая не облагается НДС. Таким образом, налоговая база поставщика будет минимальной.