

Аналитический отчёт

ОАЭ для собственника: материковая часть, СЭЗ, DIFC и ADGM

Юридическая архитектура международной защиты активов и расчётного присутствия — для собственников среднего и крупного бизнеса в 2026 году.

АВТОР	Макс Лоумен — бизнес-юрист по защите собственников
ОБЪЁМ	6 разделов · ~15 минут чтения
ДЛЯ КОГО	Собственники бизнеса, обдумывающие международную структуру владения
СТАТУС	Аналитический документ. Не является налоговой или юридической консультацией.

ЗАЧЕМ ЭТОТ ДОКУМЕНТ

Зачем собственник смотрит на ОАЭ в 2026 году

Запрос «уйти в Дубай» стал в 2024–2026 годах одним из самых частых среди российских собственников. Но за этой формулировкой стоят пять очень разных задач: защита личных активов от российской судебной перспективы; международное расчётное присутствие; диверсификация юрисдикции хранения капитала; релокация ключевых сотрудников; платформа для международных сделок и инвесторов.

Эти задачи решаются разными инструментами. ОАЭ — это не одна юрисдикция, а как минимум три параллельных контура: материковая часть страны (Mainland), свободные экономические зоны (СЭЗ, Free Zones) и финансовые центры DIFC (Дубай) и ADGM (Абу-Даби). У каждого — своя логика лицензирования, своя налоговая модель, свои банковские реалии и свои ограничения.

Этот отчёт не даёт универсального ответа «как сделать правильно». Он даёт карту решений: где ОАЭ действительно решает задачу, где это иллюзия, и какие пять ошибок повторяются у 80% собственников, открывающих эмиратскую структуру самостоятельно.

Важная оговорка. Документ описывает закономерности и подходы. Любая конкретная конфигурация требует индивидуального разбора: страна налогового резидентства собственника, источник денежных средств, отношения с банками, российское налоговое положение, бизнес-модель. Никакие схемы из публичных источников не подходят «под копирку».

РАЗДЕЛ 01

Три контура ОАЭ и зачем они нужны

Когда говорят «открыть в Эмиратах», важно сначала разделить три параллельных юридических контура. Они различаются не по статусу, а по применимому праву, налогам и доступу к банкам.

Материковая часть (Mainland)

Регулируется федеральным правом ОАЭ и эмиратским коммерческим законодательством. Подходит для операционной деятельности на местном рынке: торговля, услуги, ритейл, медицина, инфраструктура. С 2023 года действует корпоративный налог 9% сверх порога, плюс правила по защите персональных данных и режим противодействия отмыванию средств. Для собственника материковая регистрация даёт «реальное присутствие» с правом найма, аренды и работы напрямую с местными контрагентами.

Свободные экономические зоны (СЭЗ, Free Zones)

Десятки специализированных свободных зон (DMCC, IFZA, Meydan, RAKEZ, JAFZA, SHAMS и другие). У каждой — своя лицензионная матрица. Дают 100% иностранное владение, преимущественно безналоговый режим для квалифицированного субъекта свободной зоны, упрощённую регистрацию. Но: ограничивают деятельность территорией зоны или экспортом. Не дают полноценного резидентства бизнеса в материковой части без отдельных шагов.

DIFC и ADGM — финансовые свободные зоны

Финансовые свободные зоны Дубая (DIFC) и Абу-Даби (ADGM), работающие на основе англо-саксонского права (common law). Это другая лига: фонды (foundations), трасты (trusts), холдинговые компании, семейные офисы (family offices), специальные холдинговые компании (prescribed companies). Здесь структурируются международные активы, инвестиционные структуры, наследование. Не для операционного бизнеса — для архитектуры владения и капитала.

Подтверждается. Большинство ошибок собственников начинается там, где для задачи «защитить личный капитал» открывают компанию в материковой части, или наоборот — для операционного экспорта регистрируют структуру в DIFC. Контур должен соответствовать задаче, а не модной формулировке.

РАЗДЕЛ 02

Налоги и резидентство: что реально получает собственник

Главное заблуждение: «ОАЭ = ноль налогов». Это перестало быть точным с 2023 года. Реальная картина сложнее и зависит от четырёх параметров: статус компании, статус самого собственника, источник дохода и природа операций.

Корпоративный налог

Введён с июня 2023 года. Базовая ставка — 9% на прибыль выше 375 000 дирхамов в год. Субъект свободной зоны, отвечающий условиям квалифицируемой деятельности и реального присутствия (substance), может сохранить ставку 0% на квалифицирующий доход. Но «квалифицируемая деятельность» — это нетривиальный тест с требованиями к реальному присутствию и ограничениями на оказание услуг внутри материковой части.

Налог на добавленную стоимость (НДС)

Ставка 5%, обязательная регистрация при обороте от 375 000 дирхамов. Применяется ко многим операциям; есть исключения для финансовых услуг и экспорта.

Личный налог собственника

В ОАЭ нет налога на личный доход — ни на зарплату, ни на дивиденды, ни на прирост капитала. Но это не отменяет налоговое резидентство собственника в стране его реального присутствия: Россия, Кипр, Грузия, Сербия, Турция или любая другая. Любой доход из эмиратской структуры может облагаться в стране резидентства собственника, особенно при наличии соглашений об избежании двойного налогообложения (СИДН) или правил о контролируемых иностранных компаниях (КИК).

Налоговое резидентство компании

Сама по себе регистрация компании в ОАЭ ещё не означает её налоговое резидентство. Реальное место эффективного управления (place of effective management, PoEM) может быть оспорено налоговой службой страны собственника, если он управляет компанией из Москвы или из Турции, а не из Эмиратов. С 2024 года Россия активно использует этот тест.

Что часто упускают

- Собственник остаётся налоговым резидентом РФ → доход от эмиратской структуры всё равно декларируется и облагается в РФ.
- Реальное присутствие в свободной зоне не выполнено (нет офиса, директора, операций в ОАЭ) → льгота не применяется, налог 9%.
- Цепочка «ОАЭ → офшор → бенефициар» приводит к доначислению по КИК и нарушению автоматического обмена налоговой информацией (CRS).

— Банковский счёт в ОАЭ не открыт или закрыт через 6 месяцев из-за слабого комплаенса —
и вся структура становится бесполезной.

РАЗДЕЛ 03

Защитные структуры: фонд, специальная компания, траст

Это самый интересный для собственника слой ОАЭ — потому что в DIFC и ADGM работают инструменты, которых в российском праве просто не существует. Они и есть основная причина, по которой растут запросы на «настоящий» эмиратский структуринг, а не просто компанию в свободной зоне.

Фонд (foundation) — DIFC / ADGM

Юридическое лицо без участников, имущество которого управляется советом во благо бенефициаров. Аналог фонда. Подходит для централизованного владения семейными активами, интеллектуальной собственностью, недвижимостью, инвестиционным портфелем. У фонда нет акционеров — значит, при изменении состава бенефициаров не нужно перерегистрировать собственность.

Специальная холдинговая компания (prescribed company / holding)

Облегчённые холдинговые структуры в DIFC и ADGM со сниженными требованиями к реальному присутствию — для пассивного держания активов. Используются как промежуточные слои в архитектуре владения.

Траст (trust) — ADGM / DIFC

Классический инструмент англо-саксонского права. Подходит для структурированного наследования, защиты от принудительного наследования (forced heirship), разделения «номинального владения» и «бенефициара». Требуется независимого управляющего траста (trustee).

Семейный офис (family office) — DIFC / ADGM

Лицензированная структура для управления капиталом одной семьи. Сочетает фонд или траст с операционной командой. Реалистичный порог входа — от 10–20 миллионов долларов активов под управлением.

Когда фонд сильнее обычной компании

- Когда нужно защитить активы от форс-мажорных претензий в стране собственника без потери контроля над ними.
- Когда нужна управляемая преемственность без российского нотариального наследования.
- Когда требуется отделить контроль (совет фонда) от выгоды (бенефициары).

— Когда несколько сонаследников или партнёров и нужен нейтральный механизм управления.

Подтверждается. Фонд в DIFC/ADGM — это не «офшор для прятки», а зрелый инструмент управления, признаваемый банками и контрагентами в большинстве международных юрисдикций.

РАЗДЕЛ 04

Банки ОАЭ: главный фильтр на пути собственника

Регистрация компании в ОАЭ — это 20% задачи. Остальные 80% — открытие и удержание банковского счёта. Именно на банке ломаются 4 из 10 структур, открытых собственниками без сопровождения.

Что банки ОАЭ требуют в 2026 году

Полную процедуру идентификации клиента (KYC) по всем бенефициарным собственникам, документально подтверждённый источник денежных средств для каждого крупного движения, реальное присутствие (офис, директор, операции), отчётность по транзакциям с российскими контрагентами, документальное обоснование любой нестандартной транзакции, понятную бизнес-модель и реальное намерение работать через банк.

Самые частые причины отказа

- Слабый источник средств — без подтверждающих документов.
- Бенефициарный собственник с российским паспортом без второго резидентства.
- Компания в свободной зоне без офиса и без реальных операций.
- Перевод от российского юридического лица или ему — без видимого потока сделок.
- Попытка использовать эмиратский счёт как «перевалочный», без понятного делового кейса.

Что снижает риски

- Сертификат налогового резидентства ОАЭ — хотя бы для одного из бенефициарных собственников.
- Реальный офис, нанятый персонал, понятная операционная активность.
- Прозрачная цепочка контрагентов и трассировка платежей.
- Подготовленное досье на каждого бенефициарного собственника.
- Сопровождение юриста, говорящего на языке банковского комплаенса.

Подтверждается. Самый сильный негативный сценарий — счёт открыт, через 4–6 месяцев заморожен из-за проверки источника средств, и собственник теряет и время, и стоимость структуры, и часть денег на счёте. Это профилируется на

этапе подготовки документов, а не «разруливается»
постфактум.

РАЗДЕЛ 05

Пять ошибок, которые повторяются у 80% собственников

№ 01. Открыли «не тот» контур

Компанию в свободной зоне открыли для задачи защиты семейного капитала, или фонд в DIFC для импорта в ОАЭ. Контур должен следовать из задачи, а не из совета знакомого. Это разворачивается на этапе открытия счёта или первой проверки реального присутствия.

№ 02. Игнорируют налоговое резидентство собственника

Собственник живёт в Москве, управляет компанией из Москвы, но «компания зарегистрирована в Дубае, значит налогов нет». В реальности место эффективного управления остаётся в РФ → структура облагается по российским правилам, плюс КИК, плюс штрафы за неотчётность.

№ 03. Отсутствие реального присутствия

Нет офиса, нет нанятого директора, нет реальной деятельности → банк закрывает счёт, налоговая лишает льгот, потенциально — претензии по трансфертному ценообразованию. Реальное присутствие — это не формальность, это пакет документов и операционных следов.

№ 04. Слабый источник средств

Деньги «появились», но цепочка их происхождения не подтверждается документами. Банк блокирует приход. Собственник пытается доказать постфактум — обычно безуспешно. Источник средств готовится до перевода, а не после.

№ 05. Никто не отвечает за структуру целиком

Регистрационный агент сделал компанию. Бухгалтер ведёт книги. Адвокат закрыл сделку. Никто не отвечает за то, что вся конструкция работает как единое целое — соответствует задаче, не нарушает КИК и автоматический обмен (CRS), проходит банковский комплаенс и выдерживает проверку налоговой страны собственника.

РАЗДЕЛ 06

Что должен сделать собственник до первого визита в DIFC

Эта последовательность экономит собственнику от 30 000 до 100 000 долларов на стоимости ошибок и времени разворачивания. Шаги ниже не заменяют индивидуальный разбор, но дают рамку, в которой беседа с консультантом будет предметной, а не общей.

Шаг 01. Зафиксировать настоящую задачу

Защита капитала / международные расчёты / структура для инвесторов / релокация лично / преемственность. Чаще всего задача — это две-три из этого списка одновременно. Их нельзя смешивать в одну структуру.

Шаг 02. Сделать честный аудит налогового резидентства собственника

Где живёшь фактически. Где платишь налоги. Какие у тебя триггеры для теста места эффективного управления (PoEM) и для правил о контролируемых иностранных компаниях (КИК). Какие соглашения об избежании двойного налогообложения применимы. Без этого шага любая дальнейшая структура — гадание.

Шаг 03. Подобрать контур под задачу

Свободная зона — для операционного экспорта. Материковая часть — для местного рынка. DIFC / ADGM — для структурирования владения, фондов, холдинга. Семейный офис — для управления портфелем семьи. Не наоборот.

Шаг 04. Готовить источник средств заранее

Полный документальный пакет: продажа активов, дивиденды, заработная плата, инвестиционный доход. С банковскими выписками и подтверждениями за 24–36 месяцев. До первого перевода — не после.

Шаг 05. Договориться о реальном присутствии до открытия

Офис, директор, бухгалтер, операционная активность, аудит. Эти позиции имеют рыночные цены — от 1 500 до 8 000 долларов в месяц в зависимости от контура. Бюджет считается до старта, не после.

Шаг 06. Получить юридическое сопровождение на стороне РФ

Российская часть архитектуры — декларирование контролируемой иностранной компании, валютный контроль, отчётность в ФНС, корректная подача уведомлений. Без этого структура в ОАЭ не защищает, а создаёт новые риски.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Когда отчёт заканчивается и начинается ваша ситуация

Этот документ описывает закономерности. Но ни одна конкретная структура не строится из публичных шаблонов: налоговое резидентство, активы, источник средств, банковский профиль, отношения с инвесторами — каждый параметр меняет ответ. Поэтому следующий шаг — индивидуальная карта рисков и сценариев под вашу конфигурацию.

01	Экспресс-оценка международного риска	45 минут · устная оценка	35 000 ₽
02	Разбор международной конфигурации	90 минут · письменное резюме · до 5 документов	120 000 ₽
03	Архитектура международной структуры	Письменное досье · карта рисков · 14 документов	250 000 ₽

Стоимость любого формата засчитывается в оплату проекта, если мы начинаем работу вместе. В юридических спорах нельзя честно гарантировать исход — я отвечаю за качество анализа, позицию и порядок действий.

Связь Telegram · @maximus97 · WhatsApp · +7 916 506-38-82 · maxlawman@icloud.com

Канал t.me/insightpravo · mlawman.ru

«Я не обещаю, что проблем не будет. Я выстраиваю юридическую позицию, в которой проблема не превращается в потерю бизнеса, активов и управляемости».

— Макс Лоумен, бизнес-юрист по защите собственников