

Опционные программы: ключевые налоговые проблемы и предложения

Филипп Кудрявцев

Декабрь 2024

Зачем нужны опционы в технологическом секторе?

- Конкурировать за таланты с глобальными компаниями при меньших ресурсах в условиях **дефицита кадров**.
- Мотивировать инженеров и менеджеров, склонных к риску и инновациям, как будущих акционеров на долгосрочный рост капитализации компании в условиях **дорогого финансирования** и большого **потенциала роста акционерной стоимости**.
- Заинтересовывать ключевой персонал компании в росте акционерной стоимости, что **уменьшает риски инвесторов**.
- **Стимулировать рост** числа технологических стартапов, ускорять масштабирование и создание новых вертикалей бизнеса для крупных компаний - стратегических инвесторов, ускорять инновации.
- Побуждать основателей и менеджмент к выводу компаний на **IPO**, способствовать повышению ликвидности российского фондового рынка и его росту.

Этапы опционной программы

1. **Эмиссия** акций в пользу Администратора программы, либо **выкуп** акций с рынка.
2. **«Грант»** (предоставление Опциона): Участники программы получают право получить определенное количество акций в будущем на определенных условиях.
3. **Исполнение** Опциона: Участник программы получает акции.

Варианты исполнения:

- А) Администратор передает Участникам акции в дар, либо продает по цене ниже рыночной.
 - Б) Администратор продает Участникам акции за рыночную цену, которую компания оплачивает за Участника.
4. **Продажа акций** в рынок: полученные от исполнения опциона акции Участник может продать в рынок.

Ключевые проблемы / Предлагаемые решения:

1. Риск налога на «бумажную» прибыль от прироста стоимости акций у Администратора / **Требуется не признавать доходом Администратора для целей налога на прибыль передачу или продажу акций Участникам, не применять к такой передаче контроль цен (правила ТЦО).**
2. Риск обложения передачи акций, оплаты акций за Участника страховыми взносами, включения передачи акций в средний заработок / **Требуется освободить от страховых взносов и не включать в средний заработок передачу акций участникам, а также их оплату за Участников.**
3. Двойной НДФЛ, если Участник получает акции в дар, а затем продает их в рынок в том же году / **Требуется отменить требование уплаты НДФЛ с матвыгоды до подачи декларации, признать российского брокера налоговым агентом по НДФЛ с матвыгоды.**
4. Если компания оплачивает акции за Участника, то возникает НДФЛ по прогрессивной шкале, что не позволит полностью вычесть этот НДФЛ при дальнейшей продаже акций в рынок / **Требуется облагать оплату акций за Участника в рамках мотивационных программ по ставкам НДФЛ 13/15% подобно доходам от операций с ценными бумагами.**