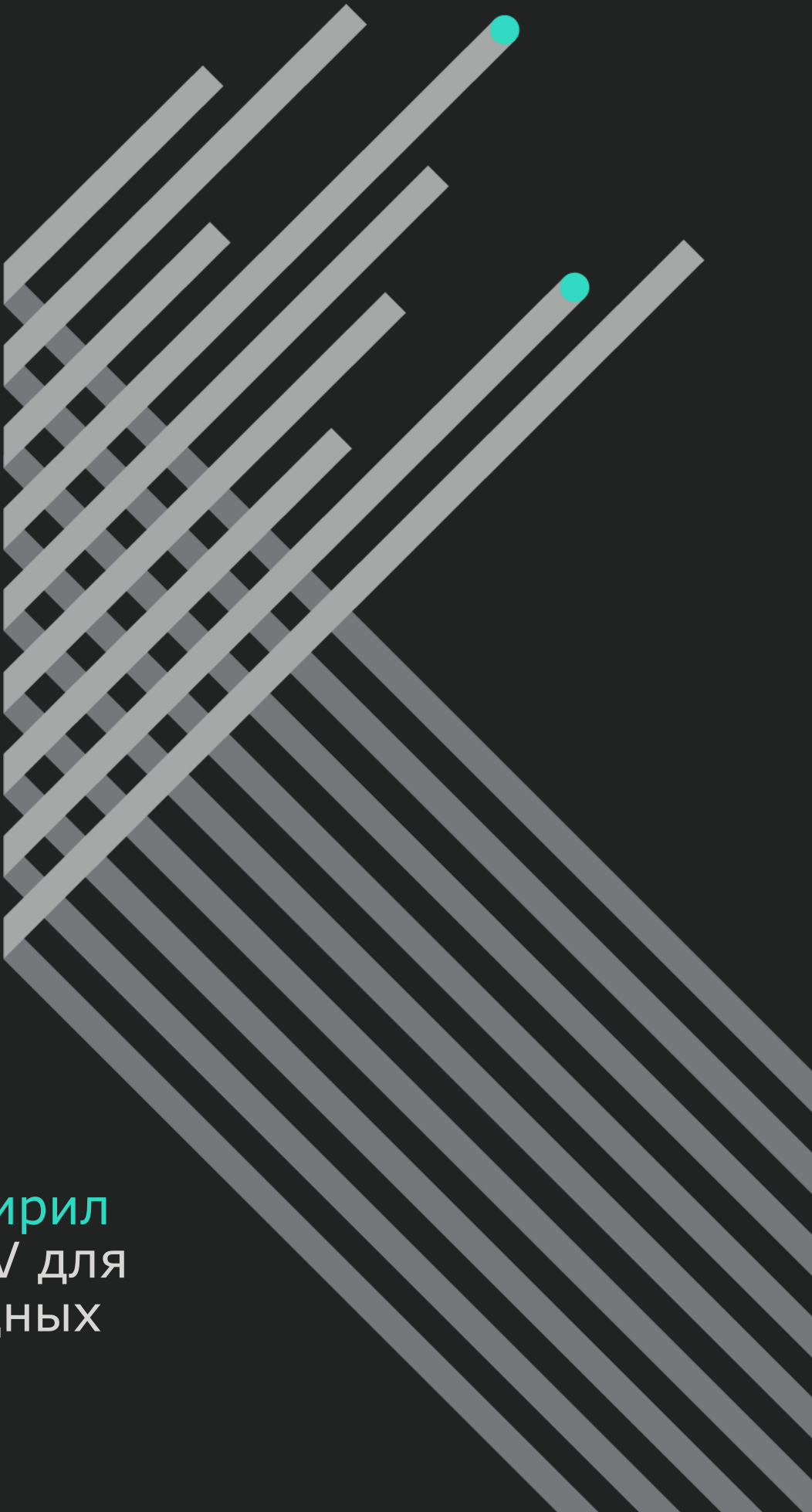




ADGM расширил
доступ к SPV для
международных
структур

Что изменилось в ADGM

ADGM снял одно из ключевых ограничений для регистрации Special Purpose Vehicle (SPV) - так называемое Nexus требование. Изменение существенно расширяет круг международных структур, для которых SPV может использоваться как пассивная холдинговая компания.

Как работал Nexus раньше

Ранее заявитель должен был подтвердить достаточную связь будущей SPV с ADGM, ОАЭ или другой юрисдикцией GCC. На практике такая связь могла подтверждаться через владельца из ОАЭ или GCC, активы в регионе либо сделку, имеющую экономическую связь с ОАЭ.

- ≡ SPV принадлежит или контролируется лицом либо компанией из ОАЭ/GCC;
- ≡ SPV владеет активами, расположенными в ОАЭ/GCC;
- ≡ SPV используется для сделки, связанной с ОАЭ или создающей экономический эффект для региона.

Иностранный владелец + активы исключительно за пределами ОАЭ и GCC: при прежнем подходе такая структура, как правило, не соответствовала критерию Nexus.

Что изменилось сейчас

Nexus больше не указывается среди требований на актуальной странице ADGM, посвященной SPV. Ряд лицензированных провайдеров корпоративных услуг также публично подтвердил изменение подхода. В результате ADGM SPV теперь может рассматриваться и для международных холдинговых структур, владельцы и активы которых не имеют самостоятельной связи с ОАЭ или другими странами GCC.

Что это дает бизнесу

Для бизнеса ключевой эффект - возможность использовать более экономичную SPV там, где раньше из-за отсутствия Nexus приходилось рассматривать активную холдинговую компанию в ADGM.

SPV вместо операционной холдинговой компании

Если задача структуры ограничивается пассивным владением иностранными дочерними компаниями, долями, инвестиционными активами или отдельными правами и обязательствами, то необходимость в операционной холдинговой компании часто отсутствует. SPV позволяет сохранить юридическое лицо в ADGM и преимущества юрисдикции общего права, но с существенно более низкими расходами.

	ADGM SPV	ADGM Holding Company
Регистрация/создание	1900 долларов США	5800 долларов США
Ежегодные сборы	1400 долларов США	5300 долларов США
Операционная деятельность	Нет	Возможна в рамках лицензии
Сотрудники	Нет	Возможны

Практический эффект: официальные расходы на создание SPV примерно в три раза ниже, а ежегодные сборы - почти в четыре раза ниже, чем для операционной холдинговой компании.

Что важно учитывать

Назначение SPV при этом не изменилось. Это пассивный холдинг для владения активами и структурирования инвестиций. SPV не предназначена для ведения обычной операционной деятельности или найма сотрудников. Для большинства SPV также требуется назначение лицензированного ADGM Company Service Provider (CSP), который сопровождает регистрацию и текущие корпоративные процедуры.

DIFC: похожий вектор развития

Параллельно похожий подход развивается в Dubai International Financial Centre (DIFC), где аналогом SPV выступает Prescribed Company. После изменений 2024 г. этот режим уже стал существенно доступнее для международных владельцев.

Что представляет собой Prescribed Company

Prescribed Company - недорогая пассивная компания, которая может использоваться для владения долями, недвижимостью и другими активами, а также для изоляции отдельных активов и обязательств внутри группы. Как и ADGM SPV, она не предназначена для обычной операционной деятельности и не может нанимать сотрудников.

Prescribed Company:

- может использоваться как холдинговая компания;
- подходит для обособления отдельных активов и рисков;
- предлагает существенно более низкие официальные сборы по сравнению с операционной холдинговой компанией в DIFC.

Изменения 2026 г.

В 2026 г. DIFC упростил режим Prescribed Company, также отменив ранее действовавшие ограничения, связанные с необходимостью наличия связи с DIFC, ОАЭ или GCC.

В результате Prescribed Company стала доступна практически любому заявителю. Одновременно была усилена роль лицензированных провайдеров корпоративных услуг: как правило, для создания и сопровождения Prescribed Company необходимо привлечение Corporate Service Provider (CSP), который выступает основным административным и комплаенс-посредником между компанией и DIFC.

Когда SPV и Prescribed Company могут быть полезны

После отмены Nexus спектр потенциальных задач для ADGM SPV и DIFC Prescribed Company заметно расширился. В частности, такой инструмент может рассматриваться в международных структурах, где связь с ОАЭ создается не активами или владельцами, а выбором самой юрисдикции для холдингового звена.

Типовые задачи

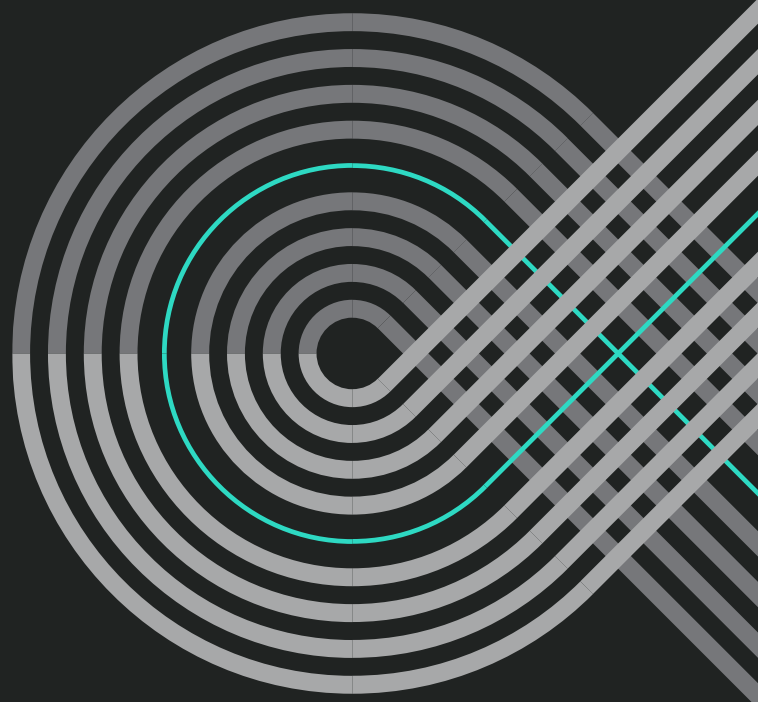
- ≡ владение иностранными дочерними компаниями или долями в совместных предприятиях;
- ≡ выделение отдельного инвестиционного актива или проекта в самостоятельное юридическое лицо;
- ≡ структурирование владения активами и обязательствами внутри международной группы;
- ≡ создание пассивного холдингового звена без необходимости содержать активную холдинговую компанию в ADGM или DIFC.

Что проверить до регистрации

- ≡ подходит ли пассивный статус SPV или Prescribed Company под фактическую деятельность структуры;
- ≡ требуется ли лицензированный CSP и какие расходы возникают помимо официальных сборов ADGM или DIFC;
- ≡ налоговые последствия, требования к substance и отчетности в соответствующих юрисдикциях;
- ≡ банковскую инфраструктуру, требования к раскрытию информации и специфику конкретного актива.

Вывод

Изменения в ADGM и DIFC показывают общий тренд: недорогие SPV-структуры в ведущих юрисдикциях общего права в ОАЭ становятся применимы для все более широкого круга международных холдинговых и инвестиционных структур.



Егор Львов

Старший юрист
MENA Desk, практика международных
инкорпораций

egor.lvov@bgplaw.com



Алексей Романов

Старший юрист
MENA Desk, практика международных
инкорпораций

aleksei.romanov@bgplaw.com