

В какой форме иностранной компании выгоднее работать в РФ

В чем отличия двух форм работы иностранных компаний

Каковы налоговые преимущества российских дочек

Когда представительство выгоднее дочерней компании

Игорь Гусев,
старший юрист Поволжской
дирекции VEGAS LEX

Наряду с российскими организациями на территории нашей страны свою деятельность ведут компании с иностранным участием. Причем для таких юрлиц существует два варианта ведения деятельности: через постоянное представительство иностранной организации либо при помощи дочерней российской компании, контролируемой из-за рубежа.

Учитывая имеющиеся варианты, имеет смысл заранее просчитать налоговые последствия каждого, чтобы понимать, какой именно способ ведения бизнеса предпочтительнее с точки зрения налогового планирования применительно к конкретной компании. В частности, участие иностранной компании в российском биз-

несе через постоянное представительство или же через учреждение дочерней компании резидента предусматривает различный порядок обложения налогом на прибыль, НДС и налогом на имущество.

Представительство иностранной компании ограничено в маневре

Понятие постоянного представительства изложено в статье 306 НК РФ. Это любое обособленное подразделение или место деятельности иностранной организации, через которое организация регулярно осуществляет деятельность на территории России, только если такая деятельность не является подготовительной или вспо-

могательной в пользу самой же иностранной организации. То есть постоянное представительство — это филиал, отделение, бюро, контора, агентство или любое иное место деятельности на территории России. Прибыль иностранной организации на территории России может облагаться налогом только в том случае, если ее деятельность подпадает под определение «постоянное представительство».

Одним из критериев для квалификации деятельности иностранной организации в Российской Федерации в качестве постоянного представительства является регулярность осуществления предпринимательской деятельности. Кроме того, лицо, представляющее интересы иностранной организации, должно действовать от имени этой организации, иметь и регулярно использовать полномочия на заключение контрактов или согласование их существенных условий (п. 2.5.4 Методических рекомендаций, утвержденных приказом МНС России от 28.03.03 № БГ-3-23/150).

Дочерняя компания иностранной организации не может рассматриваться как постоянное представительство своей материнской компании, если только в силу договорных отношений с ней она не обладает всеми признаками зависимого агента (п. 2.5.5 Методических рекомендаций).

Не стоит забывать про межправительственные соглашения об избежании двойного налогообложения, которыми могут быть предусмотрены особенности образования постоянного представительства для резидентов каждой из договаривающихся стран. Они имеют приоритетное действие

www.nalogplan.ru



На сайте www.nalogplan.ru все подписчики могут скачать таблицу для расчета наиболее выгодного варианта.

по отношению к нормам, содержащимся в российском налоговом законодательстве (ст. 7 НК РФ).

Налог на прибыль. Особенности налогообложения иностранных организаций, которые осуществляют деятельность в России через постоянное представительство, регулирует статья 307 НК РФ. А к отношениям, не оговоренным в этой статье, применяются общие нормы главы 25 НК РФ.

Объектом обложения налогом на прибыль для постоянного представительства признается доход, полученный в результате осуществления деятельности на территории России, уменьшенный на величину произведенных расходов, определяемых с учетом положений пункта 4 статьи 307 НК РФ.

Определение доходов представительства, подлежащих налогообложению в России, при образовании постоянного представительства производится с учетом выполняемых в России функций, используемых активов и принимаемых экономических рисков. Указанные обстоятельства принимаются во внимание при распределении доходов и расходов между иностранной организацией и ее

выгода на цифрах иностранные компании в России

Налоговые последствия ведения деятельности в разных формах, млн руб.

Показатели	Постоянное представительство	Дочерняя компания
Выручка	100	100
Расходы	60	60
Часть расходов головной организации	10	0
Прибыль	30 (100 – 60 – 10)	40 (100 – 60 – 0)
Налог на прибыль	6 (30 × 20%)	8 (40 × 20%)
Доход иностранного бенефициара	34 (30 – 6 + 10)	32 (40 – 8)
Налог у источника выплаты дохода	0	1,6 (32 × 5%)
Чистый доход иностранного бенефициара	34 (34 – 0)	30,4 (32 – 1,6)

постоянным представительством, находящимся в Российской Федерации (письмо Минфина России от 27.04.12 № 03-08-05). То есть постоянное представительство имеет возможность учесть часть расходов иностранной головной организации. Если, конечно, в России это сделать выгоднее.

Кроме того, для представительств допустим безналоговый перевод денежных средств в головную организацию. Так как такой перевод – всего лишь перечисление денег по счетам одной компании. Естественно, что и правила «тонкой капитализации» к подобному взаимному финансированию неприменимы – это ведь не заемные отношения.

Налог на имущество. Объектом обложения признается движимое и недвижимое имущество, которое относится к объектам основных средств (письмо Минфина России от 19.01.09 № 03-05-05-01/03). При этом движимое имущество, приня-

тое к учету в качестве основного средства с 1 января 2013 года, не облагается налогом на имущество. Иностранные организации в целях исчисления налога на имущество ведут учет основных средств в соответствии с российскими правилами бухгалтерского учета.

НДС. Иностранная организация, состоящая на налоговом учете в Российской Федерации, исчисляет и уплачивает этот налог самостоятельно, как и любая российская компания, в порядке, определенном главой 21 НК РФ. Однако в том случае, если постоянное представительство оказывает услуги российской компании, выгоднее перенести место оказания услуг за пределы России, если такое возможно. Тогда услуга не будет облагаться НДС.

Если услуги, напротив, оказываются постоянному представительству, то оно сможет принять НДС к вычету, если местом реализации признается территория России. В противном случае, ско-

рее всего, стоимость самой услуги будет меньше.

Дочерняя компания имеет больше возможностей для налогового планирования

Альтернативой образования в России постоянного представительства является учреждение иностранной организацией дочерней компании-резидента России. В этом случае такая дочерняя компания для налоговых целей ничем не будет отличаться от компании, контролируемой россиянами. То есть будет уплачивать все налоги по общим ставкам.

Однако, в отличие от постоянного представительства, дочерняя компания сможет применять специальные налоговые режимы. Впрочем, для этого дочерней компании, учрежденной иностранцами, придется обеспечить долю участия физлиц в уставном капитале в размере не менее 75 процентов.

Кроме того, дочерняя компания может широко использовать возможности международного налогового планирования, связанные с перераспределением денежных средств, такие как выплата процентов по займам от иностранной компании, дивидендов, лицензионных платежей и т.п. для снижения своих налоговых обязательств в России. Например, Соглашением между Правительством РФ и Правительством Королевства Нидерландов от 16.12.96 предусмотрены специальные ставки налога у источника выплаты дивидендов (от 5 до 15%), процентов (0%) и роялти (0%).

В некоторых условиях представительство выгоднее дочки

С одной стороны, учреждение дочерней компании открывает больше возможностей для налогового планирования и снимает ограничения, установленные для постоянных представительств. Дочерние компании могут использовать специальные налоговые режимы и особые условия перераспределения прибыли между дочерней и материнской компанией. С другой стороны, представительства имеют свои, специфические особенности, связанные, прежде всего, с удобством взаимного финансирования головной организации и филиала.

Таким образом, выгода той или иной формы ведения предпринимательской деятельности на территории России, несомненно, зависит от конкретных нужд и потребностей компании. Несмотря на кажущуюся выгоду дочерней компании, существуют условия, при которых постоянное представительство вполне конкурентоспособно (см. таблицу на стр. 50).

на цифрах Предположим, нидерландская компания планирует оказывать в России консалтинговые услуги. Вся получаемая прибыль будет направляться в Нидерланды. Недвижимого имущества на территории России нет. Офисное здание арендуется. За налоговый период планируемая выручка – 100 млн рублей. Расходы, учитываемые при налогообложении прибыли в России, – 60 млн рублей. Расходы головной организации, приходящиеся на постоянное представительство, – 10 млн рублей.