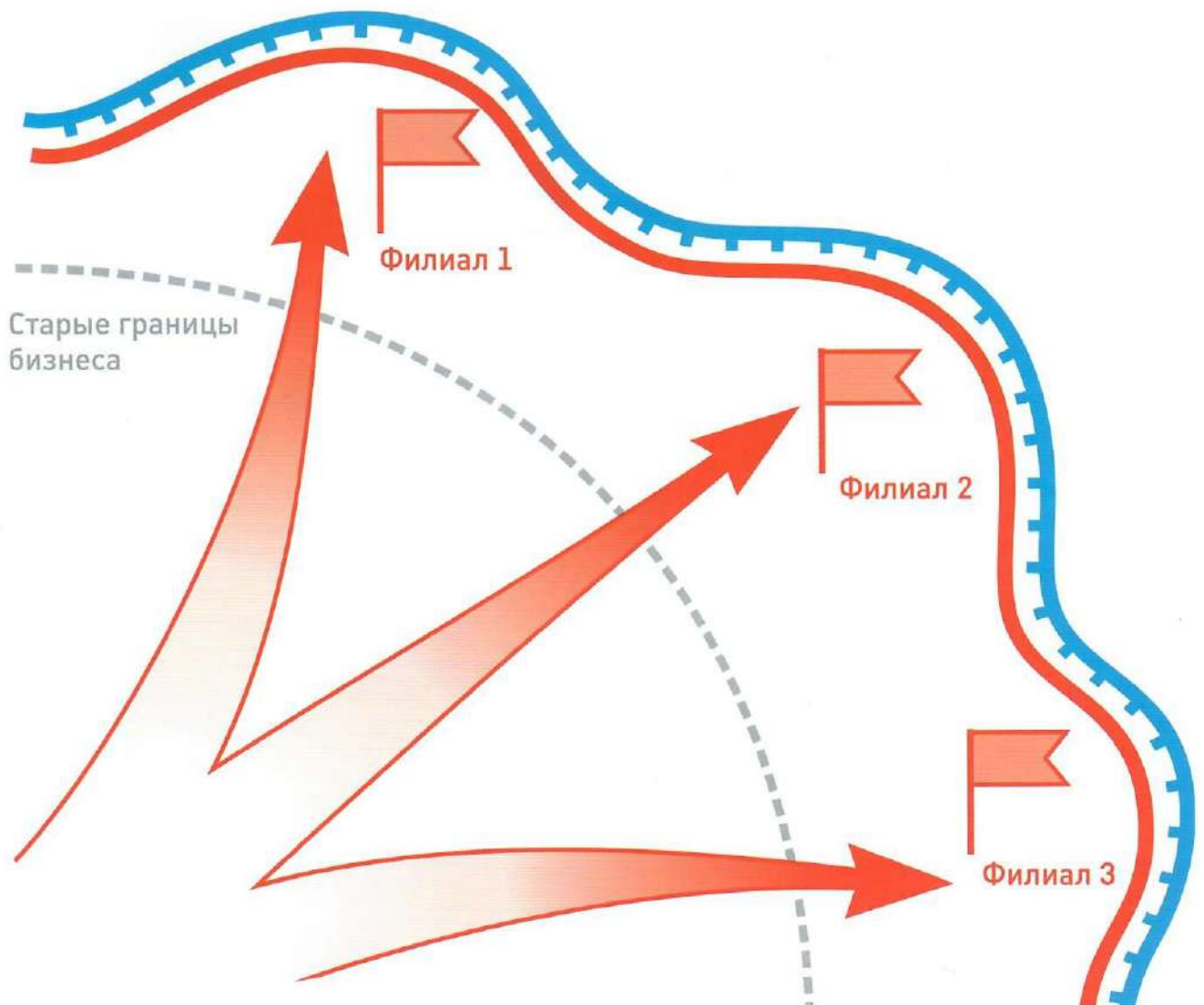


Расширяя границы

Перед каждой динамично развивающейся компанией рано или поздно встает вопрос о продвижении за пределы конкретного города или региона. Тогда и возникает необходимость открытия обособленного подразделения. Или, может быть, стоит открыть филиал или представительство? Давайте разберемся, в чем разница.



Светлана Сметанова,
главный бухгалтер
ООО «Новый склад»



Когда решение о расширении бизнеса принято, возникает закономерный вопрос: как быстро и законно начать работу? Здесь зачастую и начинается путаница. Это неудивительно: статья 55 Гражданского кодекса РФ дает определение только

филиалу и представительству, причем они оба обозначены как обособленные подразделения.

Но в соответствии с пунктом 2 статьи 23 Налогового кодекса РФ предусмотрены следующие виды подразделений: филиалы, предста-

вительства и иные обособленные подразделения. Нельзя назвать это противоречием. В Гражданском и Налоговом кодексах упоминаются все эти три понятия, и у каждого есть свои особенности. Их мы и рассмотрим.

ФИЛИАЛ

Это подразделение юридического лица, которое выполняет его обязанности или часть обязанностей за пределами его нахождения. Проще говоря, может осуществлять коммерческую деятельность по другому адресу, отличному от адреса головной организации. Также филиал имеет право открыть свой расчётный счет, вести свой бухгалтерский учет, формировать свой баланс.

Филиал не имеет статус юридического лица. Однако он может быть наделен самостоятельностью. Компетенцию филиала определяют переданные ему основной организацией полномочия по ведению коммерческой деятельности.

Чтобы открыть филиал, собственник компании должен принять соответствующее решение: создать положение о филиале и внести сведения в устав организации. Данные должны быть отображены в Едином государственном реестре юридических лиц. Дополнительно налоговую инспекцию уведомлять не надо.



ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО

Как и филиал, это подразделение юридического лица находится за пределами места нахождения головной организации, представляет его интересы, не имеет статус юридического лица, не может вести коммерческую деятельность. Представительство может только представлять и защищать интересы юридического лица. Все хозяйственные функции представительства сводятся к осуществлению представительских расходов.

Оно может иметь свой баланс и вести расчеты при помощи своего расчётного счета в банке, но на практике такое случается крайне редко. Ограничений по месту нахождения подразделения нет.

Для открытия представительства необходимо принять соответствующее решение. Создать положение о представительстве и внести сведения в устав организации. Соответственно, зарегистрировав эти изменения в налоговой инспекции. Дополнительно отправлять уведомление туда не нужно.



ОБОСОБЛЕННОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ

Это территориально обособленное от головного предприятия подразделение, где оборудованы стационарные рабочие места (пункт 2 статьи 11 Налогового кодекса РФ). В этом случае происходит простое исполнение должностных обязанностей сотрудником в удаленном доступе.

Обособленное подразделение не является юридическим лицом, но может вести хозяйственную деятельность. В отличие от филиала и представительства при открытии такого подразделения не требуется вносить сведения в учредительные документы. Правоустанавливающим документом для осуществления деятельности является приказ руководителя.

У обособленного подразделения есть только один существенный минус — его создание возможно только в пределах одного субъекта с головной организацией.

Приказ об открытии может быть принят исполнительным органом компании. Отправка уведомления в налоговую инспекцию обязательна. Сделать это нужно не позднее чем через месяц после открытия. Учет ведет только головной офис.



ЧТО ВЫБРАТЬ?

Невооруженным взглядом видно, что эти три формы тесно переплетены, но не теряют своей индивидуальности. Если мы решили расширить рынок сбыта и открыться в другом городе или регионе, для такой деятельности подойдут только первые два варианта — филиал или представительство. Иное обособленное подразделение не подходит по той простой причине, что открыть его можно лишь в одном субъекте с головной организацией.

Филиал или представительство? Главное отличие между этими формами — полнота возлагаемых функций. Представительство только представляет и за-

щищает интересы юридического лица, в то время как права филиала определяет головная организация. Перечень данных прав фиксируется в положении о филиале. Все функции представительства — это осуществление представительских расходов. Это главная их разница в полномочиях.

А если же расширяться мы планируем в своем регионе, то однозначно надо создавать иное обособленное подразделение. Оно считается открытым с момента создания хотя бы одного стационарного рабочего места. В течение месяца после открытия необходима постановка на учет структурного подразделения юридического лица.

Для работы такого подразделения не нужно множество бумаг. Достаточно составить доверенность на его руководителя. Своих уставов эти подразделения не имеют. Главный документ для них — приказ, на основании которого они и работают.

Обособленным подразделением согласно письму Министерства финансов № 03-2-07/1/47702 от 18.08.2015 называется любое подразделение организации, адрес которого отличается от ее адреса в Едином государственном реестре юридических лиц.

Стоит отметить, что процент создания таких отделений высок, поэтому хотелось бы подробнее остановиться на процедуре регистрации.

	Обособленные подразделения организации		
	Филиал	Представительство	Иное ОП
Статус юридического лица	не имеет	не имеет	не имеет
Местонахождение	за пределами нахождения головной организации	за пределами нахождения головной организации	за пределами нахождения головной организации, но только в своём регионе
Деятельность	может вести коммерческую деятельность	не может вести коммерческую деятельность, только представляет интересы головной организации	ведёт хозяйственную деятельность головной организации
Наличие расчётного счёта	имеет свой расчётный счет	может иметь свой расчетный счет	не имеет свой расчётный счёт
Бухгалтерский учёт	имеет свой баланс и ведёт бухгалтерский учёт	может иметь свой баланс и вести бухгалтерский учёт	бухгалтерский учёт ведёт головная организация
Открытие	положение, изменения в Уставе	положение, изменения в уставе	приказ руководителя, уведомление в ИФНС

**КАК ОТКРЫТЬ
ОБОСОБЛЕННОЕ
ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ?**

Для целей налогообложения обособленное подразделение считается открытым, если соблюдены четыре условия (пункт 2 статьи 11 НК РФ, письма Министерства финансов N 03-02-07/1/65879 от 13.11.2015, N 03-02-07/1/53392 от 13.09.2016).

1. По его адресу создано и оборудовано хотя бы одно стационарное рабочее место. То есть созданы условия для выполнения работником его трудовых обязанностей - установлены мебель, оборудование и прочее, имеются в наличии инструменты.

2. Такое место создано на срок более месяца. При определении начала деятельности обособленного подразделения налоговики часто руководствуются датой заключения договора аренды помещения.

3. Помещение, где находится рабочее место, подконтрольно головной организации. Это условие не выполняется, если ваш работник трудится на месте, предоставленном контрагентом: на объектах, охраняемых частными охранными предприятиями, или в помещениях, обслуживаемых клининговыми компаниями (письма Министерства финансов N 03-02-07/1-238 от 05.10.2012 и N 03-02-07/1-30 от 03.02.2012).

4. Компания начала вести деятельность по месту нахождения подразделения, и на работу принят сотрудник (письмо Министерства финансов N 03-02-07/1/9377 от 19.02.2016).

Всё это касается юридических лиц. Индивидуальный предприниматель не должен регистрировать обособленное подразделение. Он может вести свою деятельность в любом регионе страны, если же предприниматель работает по ЕНВД или с использованием патента, он просто должен встать на учет в налоговой службе по месту осуществления предпринимательской деятельности.

ЧТО ПОДОЙДЕТ ИМЕННО ВАМ?

Мы рассмотрели три основных вида территориально удаленных подразделений организации. Какой же из них подойдет конкретно вашей организации? Какой выбор сделать, чтобы предприятие не теряло функциональность, имело рост прибыли и сниженные расходы в общем?

Если бизнес малый или средний, а рынок сбыта не планируется выносить за границы своего региона или области, то это однозначно должно быть иное обособленное подразделение без своего баланса и расчетного счета, так как затраты на открытие и функционирование филиала или представительства будут велики.

В будущем же при удачном старте и возросшем обороте можно задуматься и о представительстве. Как правило, иные обособленные подразделения открывают индивидуальные предприниматели, работающие на специальных режимах налогообложения. А также владельцы небольших оптовых и розничных магазинов. Розничный бизнес имеет очень четкую специфику, требует соответствующей квалификации специалистов, развивающих это направление. Поэтому примеры открытия производителем оптовых подразделений в регионах более типичны, чем развитие розничных сбытовых подразделений.

Если же целью расширения органи-

зации являются более долгосрочные планы, такие, как продвижение бренда и продукта, то целесообразно создать представительство, которое займётся привлечением клиентов, заключением и сопровождением договоров, а также разрешением проблемных ситуаций.

А вот для решения более сложных задач стоит открыть филиал. Однако при этом следует пристальное внимание уделить анализу его потенциальной доходности, поскольку его содержание часто требует больших финансовых затрат.

Филиал больше применим к крупному бизнесу, хотя и средние компании могут себе позволить содержать «дочку» на расстоянии. А бывает, что и филиал помогает головному предприятию оборотными средствами. Филиал не ограничен территориальными условиями и может быть открыт где угодно. Если спрос и финансовые потоки другого региона или даже страны имеют место быть, то однозначно компании необходимо открытие именно филиала.

Одним из эффективных способов расширения бизнеса является его территориальный рост, то есть открытие обособленных подразделений. Подходите к вопросу выбора формы подразделения взвешенно, и это позволит уменьшить транспортные затраты, увеличить объемы продаж и получить максимально возможный доход.

