Американские компании в международном налоговом планировании

Налоговая система США, пожалуй, наиболее проработанная и сложная налоговая система мира. Она состоит из двух уровней – федерального и уровня штата. Кроме того, действующее законодательство предусматривает большое количество организационно-правовых форм юридического лица.

Налогообложение отдельных штатов удобно для международного налогового планирования. Хотя в США нет офшоров в классическом понимании этого слова, при детальной проработке схемы, включение в нее американской компании приведет к налоговой экономии.

Федеральный налог на прибыль

Основную налоговую нагрузку на большинство американских компаний дает налог на прибыль (Income Tax, IT). Его плательщиками являются налоговые резиденты США, а также иностранные организации (Foreign Corporations), осуществляющие здесь свою деятельность или получающие доходы от источников в Соединенных Штатов. Для целей исчисления налога на прибыль корпорации могут иметь один из двух статусов: C-корпорация и S-корпорация.

С-корпорации признаются плательщиками налога на прибыль. Фактически доходы таких организаций облагаются дважды: на уровне самой корпорации и на уровне акционеров, то есть при выплате дивидендов.

S-корпорации, так называемые прозрачные корпорации, могут не являться плательщиками налога на прибыль. Их доходы облагаются только на уровне акционеров (участников, товарищей).

По умолчанию все корпорации при регистрации имеют статус С-корпораций. Чтобы компания получила статус S-корпорации, необходимо подать уведомление в налоговую инспекцию. При этом в общем случае акционерами такой корпорации могут быть только физические лица-резиденты США и их количество не должно превышать 100. А вот товарищества и LLC могут самостоятельно выбирать порядок налогообложения.

Ставка налога зависит от размера налогооблагаемой прибыли корпорации (см. таблицу «Ставки налога на прибыль в США»). Эти же ставки используются и для налогообложения доходов иностранных организаций, ведущих деятельность на территории США.

Ставки налога на прибыль в США

0-50000 15%

50 001-75 000 7 500 долл. США + 25% над превышением

75 001-100 000 13 750 долл. США + 34% над превышением

100 001-335 000 22 250 долл. США + 39% над превышением

335 001-10 000 000 113 900 долл. США +34% над превышением

10 000 001-15 000 000 3 400 000 долл. США + 35% над превышением

15 000 001-18 330 000 5 150 000 долл. США + 38% над превышением

18 330 001 и более 35%

Для С-Корпораций в США предусмотрена возможность уплачивать так называемый «альтернативный минимальный налог» (alternative minimum tax, AMT) по твердой ставке 21 процент. Право на уплату этого налога имеют малые предприятия, совокупный доход которых за трехлетний период не превышает 5 миллионов долл. США.

Свои особенности в налогообложение прибыли вносят правила трансфертного ценообразования (Transfer Pricing Regime, TPR) В частности, если инспекция выявляет несоответствие рыночному уровню доходов по сделкам с взаимозависимыми лицами, она имеет право пересчитать налоговую базу.

Интересно, что в США есть так называемый дополнительный налог на нераспределенную прибыль (Accumulated Earnings Tax, AET). Если по итогам отчетного периода инспекторы посчитают, что у корпорации нераспределенной прибыли больше, чем того требует коммерческая деятельность, то они могут доначислить налог на «избыток» нераспределенной прибыли в размере 15 процентов. Размер прибыли, которую компания может не распределять, не опасаясь претензий со стороны проверяющих, составляет 250 тыс. долл. США.

Налогообложение уровня штата

Основными налогами, взимаемыми на уровне штата, являются налог на прибыль штата (State Income Tax), налог с продаж (Sales Tax) и государственная пошлина (Franchise Tax).

Компания обязана платить налоги в штате, если свою деятельность она ведет непосредственно там. Не существует единого правила определения места ведения деятельности. На практике его определяют по месту фактического присутствия, размещения сотрудников компании, расположения недвижимого имущества (офиса, склада и т.д.). Но поскольку единых правил нет, то местное налоговое управление может вносить свои коррективы в определение места ведения деятельности. Это иногда приводит к тому, что доходы компании, осуществляющей деятельность в нескольких штатах, облагаются налогами несколько раз, иначе говоря, фактически возникает двойное налогообложение.

Налог на прибыль штата. Этим налогом облагается прибыль, полученная от ведения деятельности на его территории. В большинстве штатов расчет налоговой базы начинается с суммы прибыли, исчисленной для целей налогообложения федеральным налогом на прибыль, и далее к ней применяются правила исчисления, специфичные для каждого штата.

Ставка налога в каждом штате установлена своя: как правило, она находится в диапазоне от 1 до 12 процентов. Некоторые штаты применяют нулевую ставку (к примеру, Невада, Вашингтон, Вайоминг, Техас).

Порядок расчета суммы налога при ведении деятельности только в одном штате достаточно прост. Сложности возникают, если деятельность ведется одновременно в нескольких штатах. В этом случае общая прибыль делится между штатами и иногда по достаточно сложным формулам, что может приводить к спорам не только между налоговыми органами и налогоплательщиком, но и между налоговыми органами нескольких штатов.

Налог с продаж. Фактически этот налог начисляется и уплачивается в бюджет конечным продавцом лишь при продаже товаров в розницу (retail sale).  Перепродажа товара от одной компании к другой или его приобретение для производственных нужд налогом не облагается. Также налогом не облагается продажа недвижимости. Большинство штатов достаточно широко трактуют термин «продажа в розницу», включая в это определение, к примеру, продажу в кредит, trade-in и товарообмен. В некоторых штатах налогом с продаж облагаются не только товары, но и услуги.

Ставка налога с продаж устанавливается штатом и находится в пределах от 3 до 7 процентов. Она может варьироваться в зависимости от вида деятельности и реализуемых товаров. Продажа некоторых товаров (например, одежды или продуктов питания) может освобождаться от налогообложения полностью.

Государственная пошлина. Это фиксированная сумма, которую каждый год взимает конкретный штат за право компании быть зарегистрированной в реестре этого штата. Она уплачивается ежегодно. Сумма пошлины зависит от штата. Так, для штата Делавэр, популярного у украинских/российских бизнесменов, сумма пошлины варьируется от 35 тыс. до 165 тыс. долл. США.

Практика использования американских компаний

В силу сложности налогового законодательства США и наличия большого числа особенностей не существует каких-то типовых схем работы с американскими компаниями в международном налоговом планировании.  Ситуация с каждой компанией является уникальной и ее необходимо рассматривать отдельно.

При этом наша практика показывает, что клиенты открывают компании в США для следующих направлений деятельности: владение недвижимостью в США; дропшиппинг; проекты, связанные с криптовалютами; с разработкой мобильных приложений; маркетингом; консалтингом; кинопроизводством. Американские компании в этих случаях позволяют нашим клиентам выстраивать бизнес отношения с партнерами в США и предлагать им свой продукт, который клиенты производят в Украине и других странах СНГ.

На текущий момент наиболее распространенной практикой является использование в международном налоговом планировании Limited Liability Company в варианте, когда компания прозрачна для налогообложения (то есть вида S-корпорации). В этом случае, если все участники LLC являются нерезидентами США и компания не осуществляет деятельность на территории этой страны, налогообложения американскими налогами не возникает (однако следует учитывать возможность возникновения налогообложения LLC по месту ведения деятельности участниками, к примеру через образование постоянного представительства).

В таком варианте LLC используется, как правило, для ведения торговой деятельности по купле-продаже. В частности, американская компания приобретает товар за пределами США, а потом реализует его конечному покупателю, находящемуся за рубежом, при этом сам товарный поток идет напрямую от первоначального продавца конечному покупателю, минуя американскую фирму.

Однако при этом не получится поставить на налоговый учет организацию, в состав которой не входит ни один участник, уже имеющий регистрацию в налоговой инспекции. Соответственно, компания не получит налоговый номер SSN / ITIN /EIN. А его отсутствие однозначно приведет к отказу американских банков открыть расчетный счет такой компании. Иностранные банки также могут запрашивать эти номера при открытии счета.

Особо подчеркнем, отсутствие налогового номера США у контрагента украинской/российской компании может привести к конфликту с налоговыми органами в РФ. При проверке сделок с подобными организациями налоговики отечественные неоднократно пытались доказать фиктивность сделки на том основании, что LLC фактически не существует.

Минусом «прозрачной» американской LLC, учрежденной нерезидентами, также является невозможность применить в отношении ее соглашение об избежании двойного налогообложения между Украиной/Россией и США. Обычно это справедливо и в отношении аналогичных соглашений США с другими странами, ведь LLC, состоящая исключительно из нерезидентов США, сама не считается налоговым резидентом США.

Что же касается использования в международном налоговом планировании американских С-корпораций, являющихся резидентами США для целей соглашений об избежании двойного налогообложения, то эта практика не получила значительного распространения. В первую очередь это связано с жесткостью налоговой системы и налоговой политики США.

Если Вам нужна консультация по использованию американской компании – пишите нам на [yeahh@yutland.com](mailto:yeahh@yutland.com) или любым удобным способом, указанным на этом сайте. Материалы для статьи взяты с сайта <https://gsl.org/>.