Особые скидки для работников – налоговые вопросы (2/36/19)

В настоящий момент предприятия разрабатывают множество различных методов привлечения, мотивации и удержания клиентов и работников. Эти методы обычно влекут за собой затраты, которые в свою очередь следует оценить с точки зрения правильного применения налогов. Ранее мы писали о расходах на мероприятия по лояльности клиентов здесь. В этой статье - о том, какие налоговые вопросы могут относиться к специальным скидкам, которые предприятие предоставляет своим работникам.

Описание ситуации

Предприятия розничной торговли и производители, а также поставщики услуг обычно предлагают своим работникам специальные скидки на продукцию, которую они продают/производят, и оказываемые услуги. Нередко эти скидки даже больше, чем для клиентов предприятия – это может быть просто более высокая скидка или возможность быстрее собрать пункты лояльности. В любом случае, сравнение выгоды для работников и клиентов показывает, что работники получают большие скидки на один и тот же продукт или услугу.

Регулирование подоходного налога с населения

Согласно закону «О подоходном налоге с населения» (ПНН)² и соответствующим правилам КМ³ ПНН облагаются все выгоды, предоставленные на основании трудовых отношений работнику и членам его семьи. Публично доступна справка СГД,⁴ в которой высказано мнение, что скидки работникам также являются выгодой, которую они получают на основании трудовых отношений. Из справки следует, что любые скидки работникам облагаются ПНН. Однако в правилах КМ дополнительно упомянуто, что ПНН уплачивается за рыночную стоимость соответствующего товара или услуги. Одним из простейших принципов применения ПНН было бы установить разницу между выгодами, выделенными клиентам или рыночной стоимостью и выгодами, выделенными работникам – ПНН тогда был бы применим только к этой разнице. Такое мнение нам устно высказали также представители Министерства финансов.

Практическое применение ПНН

Конечно, на практике может быть не так просто произвести сравнение между рыночной стоимостью и предоставленной работникам скидкой, особенно в случае, если в пределах одного предприятия скидки очень различны.

По нашему мнению, предприятиям, для которых такая система актуальна и у которых система скидок не сложна, следовало бы рассчитать ПНН на разницу между скидками, предоставленными клиентам и работникам. Это было бы самым надёжным подходом, чтобы уменьшить риск ПНН.

Если система сложнее, тогда было бы необходимо её детально рассмотреть, чтобы понять, возможно ли и как определить рыночную стоимость скидок. В результате этой оценки следовало бы создать также т.н. файл защиты (defence file), который подобно документации трансфертных

цен обосновывал рыночную стоимость предоставленных льгот. Этот документ безусловно поможет в переговорах с СГД, если предприятие подвергнется аудиту ПНН.

https://www.pwc.com/lv/lv/news/klientu-piesaistes-izdevumi-jauna-uin-likuma-gaisma.html

² часть вторая статьи 8 закона о ПНН

³ пункт 181 правил КМ № 899 «Порядок применения норм закона «О подоходном налоге с населения»

⁴ https://www.vid.gov.lv/sites/default/files/28.06._vid_np_iin_piemerosana.pdf

⁵ пункт 183 4 правил КМ № 899 «Порядок применения норм закона «О подоходном налоге с населения»