



ДЕЗАН ШИРА & ПАРТНЕРЫ

Ваш Партнер Развития в Азии

Руководство

Ведение бизнеса в Индии 2020





**НАШЕ СТРАНИЦА
В ФЕЙСБУКЕ**

<Бизнес в странах Азии>
<India Briefing>



**НАША СТРАНИЦА
В ЛИНКЕДИНЕ**

<Бизнес в странах Азии>



**НАША СТРАНИЦА
В ТВИТТЕРЕ**

@DezanShira
@RussianDesk



Это издание «Ведение бизнеса во Вьетнаме» было подготовлено командой профессионалов из Дезан Ширы и Партнеры. Главный редактор – Адам Питман. Технический редактор – Максфилд Браун. Над креативным дизайном данного руководства работали На Ngoc Anh Thu, Nhat Do.

© 2020 Dezan Shira & Associates

Опровержение

Содержание данного руководства предназначено только для общей информации. Для индивидуальной консультации по Вашему конкретному бизнесу, пожалуйста, свяжитесь с квалифицированным профессиональным консультантом.

Copyright 2018, Asia Briefing Ltd. Запрещается воспроизведение, копирование или перевод материалов без предварительного разрешения редакции.



ДЕЗАН ШИРА И ПАРТНЕРЫ

Ваш Партнер Развития в Азии



О компании Дезан Шира и Партнеры

В Дезан Шира и Партнеры наша миссия состоит в том, чтобы направлять иностранные компании в сложной нормативно-правовой среде Азии и помогать им во всех аспектах налаживания, поддержания и расширения их деловых операций в регионе. С момента своего основания в 1992 Дезан Шира и Партнеры превратилась в одну из самых универсальных консалтинговых компаний в Азии и предоставляет полный спектр услуг благодаря полноценным операционным офисам в Китае, Гонконге, Индии, Сингапуре и Вьетнаме, координационным офисам в Италии, Германии и США, а также партнерским фирмам в регионе АСЕАН. Обладая более чем 27-летним опытом работы и большой командой профессиональных консультантов, мы являемся вашим надежным партнером для роста в Азии.

Предисловие



КРИС ДЕВОНШИР-ЭЛЛИС
Основатель Дезан Шира & Парнеры
Председатель Международного совета
акционеров и директоров

сай!

Прямые иностранные инвестиции в Индию увеличились до 61,96 млрд дол. США в 2017-18 годах, согласно Департаменту содействия развитию промышленности и политики (ДРПП), что говорит о небольшом росте по сравнению с 60 млрд дол. США в предыдущем году. Поскольку правительство Индии стремится содействовать легкости ведения бизнеса и реализации налоговых и регуляторных реформ, Индия имеет все возможности конкурировать с ведущими в мире инвестиционными регионами.

Среди развивающихся рынков Индия предлагает инвесторам уникальное сочетание преимуществ. Ее квалифицированная и недорогая рабочая сила является одной из самых больших в мире и имеет высокий уровень владения английским языком по сравнению с другими странами в Азии. Экономические реформы, проведенные за последние четыре года, включают введение налога на товары и услуги (НТУ), установление правил банкротства, отраслевые реформы, улучшение инфраструктуры, увеличение пороговых значений для прямых иностранных инвестиций, а также упрощение процедуры регистрации компаний.

Эта публикация, предназначенная для ознакомления с основами инвестирования в Индии, была составлена компанией «Дезан Шира и Партнеры», экспертом по прямым иностранным инвестициям, предоставляющим услуги по корпоративному учреждению, бизнес-консультации, налоговые консультации по соблюдению требований законодательства, бухгалтерский учет, кадровое обслуживание, комплексную проверку благонадежности и финансовый анализ для международных компаний, инвестирующих в развивающуюся Азию.



КОНТАКТЫ

Дезан Шира и Партнеры
russia@dezshira.com
www.dezshira.com



Дезан Шира и Партнеры Индия



РОХИТ КАПУР

Региональный Директор
Дезан Шира и Партнеры
Индийские офисы

Компания «Дезан Шира и Партнеры» зашла в Индию в 2007 году, открыв офис в Мумбаи, а затем и в Нью-Дели в 2008 году. В 2008 году также был запущен Индия Брифинг (от англ. India Briefing), который теперь стал премиальным источником бизнес-аналитики по Индии. В частности, наши услуги включают в себя консультирование во время прединвестиционной фазы как разработка стратегии выхода на рынок, бизнес-консультирование, бухгалтерский учет и отчетность, управление казначейством, налогообложение и соблюдение нормативных требований, начисление заработной платы и управление персоналом, а также аудит и финансовый анализ. Опытные профессионалы из Дезан Шира и Партнеры стремятся улучшить понимание и прозрачность инвестирования в развивающуюся Азию.

Наши бизнес-консультанты, налоговые эксперты и бухгалтеры в Мумбаи и Нью-Дели помогут Вам с любыми вопросами, связанными с открытием или ведением Вашего бизнеса в Индии. Чтобы поговорить с бухгалтером или бизнес-консультантом из Мумбаи и Нью-Дели, свяжитесь с нами сегодня.

ОФИС В НЬЮ-ДЕЛИ



Офис 902, 90-й этаж,
Офисный центр «Бизнес башня Эроса»,
Неру-плейс, г. Нью-Дели, 110019, Индия

Тел.: +91 11 400 38 904
Эл. почта: delhi@dezshira.com

ОФИС В МУМБАИ



Офис 212, 2-й этаж, крыло здания
«А», Бизнес-парк «Династия»,
ул. Андхери Курла, район Андхери
(Ист), г. Мумбаи, 400059, Индия

Тел.: +91 22 6741 8760
Эл. почта: mumbai@dezshira.com

Внедрение НТУ и регулятивные реформы: что происходило с индийской экономикой в 2018 году

Если 2016 год закончился эпохальной нотой для экономики Индии с однодневной демонетизацией валютных купюр высокой стоимости, то 2017 год закончился введением налога на товары и услуги (НТУ). За 17 лет работы над НТУ, налог наконец-то заменил собой несколько косвенных государственных и федеральных сборов, которые ранее создавали несколько налоговых юрисдикций в Индии.

Тем не менее, такая амбициозная налоговая реформа была обречена стать подрывной по своему характеру, особенно в такой обширной стране, как Индия, с очень дифференцированным уровнем развития на местах. В ответ на это, за прошедший год были внесены изменения по типам доступных налоговых деклараций, по ставкам НТУ для соответствующих товаров и услуг, по механизмам возврата кредитов для закупки вводимых ресурсов, по инвестиционным структурам для малых и средних предприятий (МСП), по технологической платформе НТУ, и электронному путевому листу для облегчения соблюдения налогового законодательства в логистической отрасли.

Поскольку на данный момент переходный период по устранению недочетов этой реформы уже почти закончился, а в 2019 году должны состояться многопартийные всеобщие выборы, компании во всех отраслях ожидают более эффективной и прозрачной налоговой и регуляторной среды. Наряду с НТУ, правительство усиленно занялось реформированием правил банкротства и процедуры судебного разбирательства по причине банкротства, либерализовало политику иностранных инвестиций и ввело ключевые налоговые, локальные и регулирующие стимулы для отраслей производства в Индии.

Кроме того, в рамках национальной программы «Цифровая Индия» правительство продолжает переносить в онлайн все административные и административные процедуры – от подачи заявления на получение бизнес-визы и регистрации компании до выплаты заработной платы и выполнения обязательств по социальному страхованию. В целом, правительство сохраняет приверженность к экономическим, законодательным и регуляторным реформам, которые облегчат выход инвестиций и расширение деловых операций в Индии.

Оглавление

Предисловие	04
Часть 1 Основание и Ведение Бизнеса	09
Инвестиционные структуры в Индии	10
Координационный офис	10
Филиал	12
Проектный офис	14
Учреждение компании со 100% иностранным капиталом (КИК)	16
Создание дочерней компании	16
Налоговые обязательства у компаний	17
Пороговые значения для прямых иностранных инвестиций и другие ограничения	22
Пути входа и формы иностранного инвестирования	22
Изменения в пороговых значениях и разрешительных процедурах	22
Инвестирование в существующие индийские компании	26
Часть 2 Налоги и Бухгалтерский Учет	27
Косвенный налог в Индии	28
Налог на товары и услуги (НТУ)	28
Влияние НТУ на импорт и экспорт	39
Стратегии снижения налоговой нагрузки в Индии	41
Процесс аудита в Индии	43
Обзор аудиторского процесса в Индии	43
Типы аудита	44
Аудиторская отчетность	47

Согласование местного аудита с международными стандартами	48
Ключевые соображения для надлежащего проведения аудита	49
Почему аудит важен для Вашего бизнеса?	53

Часть 3 | Кадровое Обеспечение **56**

Основные соображения при найме персонала	57
Подача заявления на индийскую визу	57
Процедура оформления визы	58
Наем персонала в Индии: общие юридические вопросы	60
Расчет заработной платы и социальное страхование	64
Удержание налоговых отчислений	64
Индивидуальный подоходный налог	66
Фонд обеспечения персонала	67

Часть 4 | Операционные Вопросы **69**

Процедуры по лицензированию экспортно-импортных операций	70
Политика в области импорта	70
Политика в области экспорта	72
Типы таможенных пошлин	73
Основные моменты при ведении закупок по Индии	77
Преимущества Индии в сфере закупок	77
Особые экономические зоны	79
Основные соображения при ведении закупочной деятельности	81

Основание и Ведение Бизнеса

- ◆ Инвестиционные структуры в Индии
- ◆ Учреждение компании со 100% иностранным капиталом (КИК)
- ◆ Пороговые значения для прямых иностранных инвестиций и другие ограничения

Инвестиционные структуры в Индии

Иностранные инвесторы могут учредить в Индии либо «неинкорпорированное предприятие», либо «инкорпорированное предприятие».

Неинкорпорированные субъекты разрешают иностранной компании вести бизнес в Индии через учреждение координационных офисов, филиалов, проектных офисов или попечительских офисов. Напротив, инкорпорированный субъект в Индии имеет более упорядоченную структуру и регулируется положениями Закона «О компаниях» от 2013 года или Законом «Об обществе с ограниченной ответственностью (ООО)» от 2008 года.

В этом разделе мы обсудим неинкорпорированные субъекты / формы юридического лица, доступные для иностранных компаний в Индии.

- Координационный офис;
- Филиал; а также
- Проектный офис.

Координационный офис

Иностранные компании могут открыть координационный офис в Индии, чтобы способствовать и продвигать деловую деятельность материнской компании в стране, а также действовать в качестве канала связи между иностранной материнской компанией и индийскими компаниями. Не имея возможности заниматься коммерческой, торговой или промышленной деятельностью, координационные офисы должны обеспечиваться частными внутренними денежными переводами, полученными от их иностранной материнской компании.

Координационному офису разрешается заниматься следующими видами деятельности:

- Способствование коммуникации между материнской компанией за рубежом и контрагентами в Индии
- Стимулировать импорт / экспорт между странами;
- Устанавливать финансовое и техническое сотрудничество между зарубежными и индийскими компаниями; а также
- Представлять законные интересы зарубежной материнской компании в Индии и сторонами в Индии.

Координационный офис должен предоставить свидетельство о регистрации (или меморандум) и устав (учредительные документы) зарубежной материнской компании, а также копию последнего проверенного аудиторами балансового счета материнской компании. Такой офис также должен получить «постоянный номер счета» (ПНС) от налоговых органов.

В течении 30 дней с момента создания координационный офис должен зарегистрироваться в Реестре компаний (РК), заполнив форму FC-1 через онлайн-портал Министерства по корпоративным делам (МКД). В процесс регистрации необходимо предоставить следующие документы:

- Копия уставного договора координационного офиса или меморандума и устава на английском языке;
- Полный юридический адрес местонахождения головного офиса за пределами Индии;
- Наименование и адрес координационного офиса в Индии;
- Список директоров; а также
- Имя и адрес официального представителя координационного офиса в Индии (например, лицо, уполномоченное принимать уведомления и документы, доставляемые курьерскими службами).

Каждый год координационный офис должен подавать в Резервный Банк Индии (РБИ) сертификат о деятельности за год (СДГ), заверенный дипломированным бухгалтером, в котором указывается, что деятельность офиса находится в пределах его учредительных документов. СДГ вместе с формой 49С также следует подать в Главное управление по подоходному налогу в течение 60 дней после закрытия финансового года.

Только заявители из Бангладеш, Шри-Ланки, Афганистана, Ирана, Китая, Гонконга, Гонконга, Макао и Пакистана должны еще дополнительно зарегистрироваться в органах государственной полиции. Копия письма об одобрении для граждан из этих стран должна быть согласована с банком соответствующей аккредитации (категория AD I) для передачи в Министерство внутренних дел (Отдел внутренней безопасности – I) Правительства Индии в г. Нью-Дели для принятия необходимых мер и регистрации. Все остальные страны освобождаются от регистрации в органах государственной полиции.

Закон «О регулировании операций с иностранной валютой», администрируемый через РБИ, регулирует процесс подачи заявок и утверждения для учреждения координационных офисов или филиалов. Согласно этому закону, иностранные предприятия должны получить специальное разрешение от РБИ или через «уполномоченный дилерский» банк для того, чтобы координационный центр мог функционировать. Заявки должны быть представлены через форму FNC (Заявление о создании филиала / координационного офиса в Индии).

Процесс получения всех разрешений на учреждение координационного центра обычно занимает от 20 до 24 недель, и разрешение на ведение деятельности предоставляется на трехлетний период, который может быть продлен до истечения его срока действия. Однако в случае небанковских финансовых компаний (НБФК) и тех организаций, которые заняты в отраслях строительства и развития, срок действия разрешения составляет всего два года. Координационные офисы, открытые организациями из вышеперечисленных сфер (исключая компании по развитию инфраструктуры), не могут претендовать на



КОНТАКТЫ

Dezan Shira & Associates

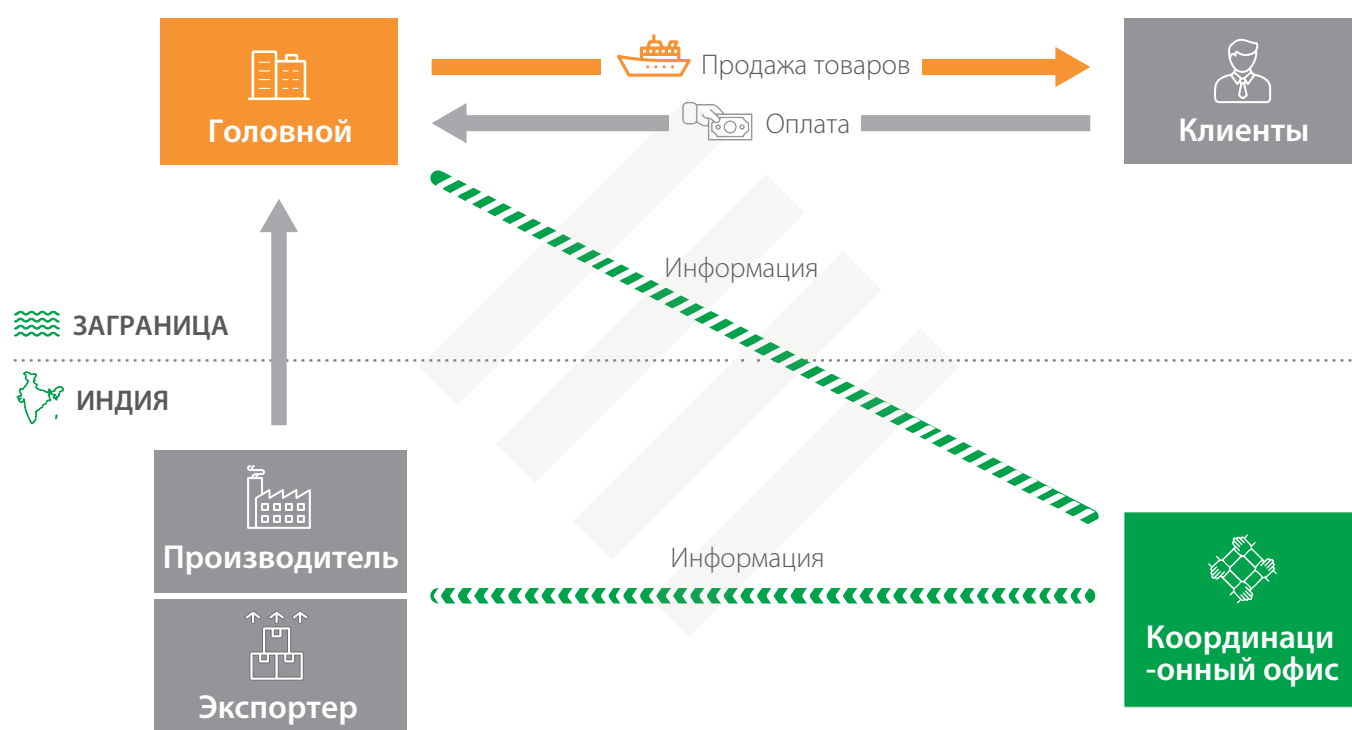
russia@dezshira.com

www.dezshira.com



продление разрешения. По истечении срока действия координационный офис должен быть либо закрыт, либо преобразован в совместное предприятие / дочернюю компанию в соответствии с принятыми нормами о прямых иностранных инвестициях.

Координационный Офис в Индии: Деятельность, Разрешенная РБИ



Кроме того, предприятие должно соответствовать следующим условиям, прежде чем претендовать на создание координационного офиса:

- Иметь прибыльный бизнес на родине в течение последних трех лет; а также,
- Иметь в распоряжении минимальную сумму в размере 50 000 дол. США, подтвержденную самой последней аудиторской проверкой бухгалтерского балансового отчета или выпиской с корпоративного счета.

Филиал

Иностранные компании, в том числе занимающиеся производственной и торговой деятельностью, могут создавать филиалы для осуществления предпринимательской деятельности, практически в том же объеме, что и их материнская компания. Филиалам разрешается осуществлять торговую деятельность, но они не могут заниматься

производственной деятельностью самостоятельно – какое-либо производство должно быть передано на условиях субподряда индийским производителям. Однако филиалы, работающие в особых экономических зонах (ОЭЗ) могут осуществлять производственную и сервисную деятельность в отраслях, где нормативно одобрено 100-процентное участие иностранного капитала.

Филиалам разрешено заниматься следующими видами деятельности:

- Экспорт / импорт товаров;
- Предоставление профессиональных или консультационных услуг, ИТ-услуг или технической поддержки продуктов;
- Проведение научно-исследовательской работы, которой занимается материнская компания;
- Представление интересов материнской компании в качестве агента по покупке / продаже или для налаживания технического / финансового сотрудничества с индийскими компаниями;
- Работа в качестве иностранной авиакомпании или судоходной компании;
- Содействие техническому или финансовому сотрудничеству между индийскими компаниями и материнской или зарубежной группой компаний; а также
- Оказание технической поддержки продукции, поставляемой материнскими компаниями или компаниями группы.

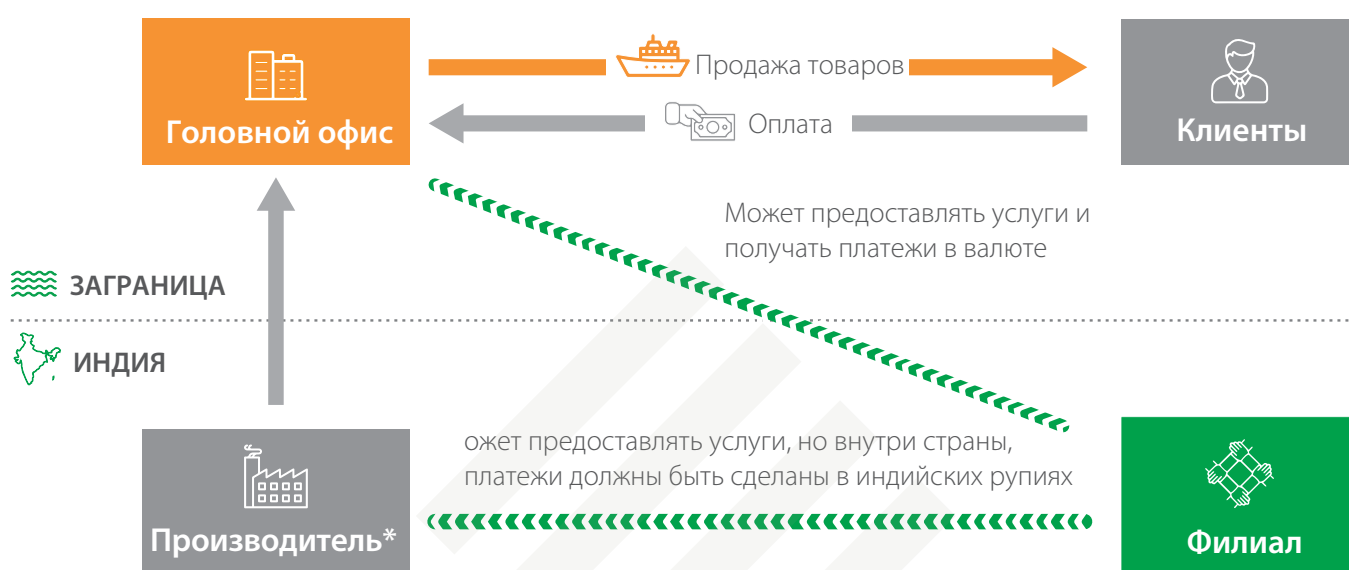
Закон «О регулировании операций с иностранной валютой» также регулирует процесс подачи заявки и учреждения филиала, требуя, чтобы компания получала одобрение от РБИ. Разрешение на работу филиала предоставляется на трехлетний срок, который может быть продлен позднее.

Предприятие должно соответствовать следующим условиям, прежде чем претендовать на создание филиала в Индии:

- Иметь прибыльный бизнес на родине в течение последних пяти лет; а также,
- Иметь в распоряжении минимальную сумму в размере 100 000 дол. США, подтвержденную самой последней аудиторской проверкой бухгалтерского балансового отчета или выпиской с корпоративного счета.

Если компания не соответствует этим требованиям, но является дочерним предприятием компании, которая подходит по всем требованиям, то материнская компания может также подать письмо-поручительство, сделанное от имени дочернего предприятия в процессе подачи последнего заявления. Процесс создания филиала аналогичен тому, который требуется для учреждения координационного офиса, для чего должны быть представлены все те же документы, включая форму FNC, форму FNC, свидетельство о регистрации или меморандум материнской компании, устав и заверенный аудиторами балансовый отчет. Также необходимо приобрести ПНС, и филиал должен зарегистрироваться в Реестре компаний (РК) через онлайн-портал Министерства по корпоративным делам (МКД).

Филиал в Индии: Деятельность, Разрешенная РБИ



*Филиалом, работающим в особых экономических зонах (ОЭЗ), можно осуществлять производственную деятельность в отраслях, где нормативно одобрено 100-процентное участие иностранного капитала. Филиал также может предоставлять услуги независимым производителям.

Каждый год филиал должен подавать в Резервный Банк Индии (РБИ) сертификат о деятельности за год (СДГ), заверенный дипломированным бухгалтером, в котором указывается, что деятельность офиса находится в пределах его учредительных документов. СДГ вместе с формой 49С также следует подать в Главное управление по подоходному налогу в течение 60 дней после закрытия финансового года.

Только заявители из Бангладеш, Шри-Ланки, Афганистана, Ирана, Китая, Гонконга, Гонконга, Макао и Пакистана должны еще дополнительно зарегистрироваться в органах государственной полиции. Копия письма об одобрении для граждан из этих стран должна быть согласована с банком соответствующей аккредитации (категория AD I) для передачи в Министерство внутренних дел (Отдел внутренней безопасности – I) Правительства Индии в г. Нью-Дели для принятия необходимых мер и регистрации. Все остальные страны освобождаются от регистрации в органах государственной полиции.

Проектный офис

Если иностранная компания заключила контракт с индийской компанией на выполнение проекта в Индии и получила соответствующий источник финансирования или государственное разрешение, может быть создан проектный офис.

Чтобы получить разрешение на создание проектного офиса, необходимо соответствовать хотя бы одному из следующих критериев:

- Проект финансируется напрямую за счет внутренних денежных переводов от головной компании за рубежом,
- Проект финансируется двусторонним или многосторонним международным финансовым агентством, таким как Всемирный банк или МВФ (Международный валютный фонд);
- Проект получил разрешение соответствующих органов власти в Индии; или же
- Индийской компании, присуждающей контракт, был предоставлен срочный кредит на проект.

Если ни один из вышеперечисленных критериев не удовлетворен, зарубежная компания, желающая открыть проектный офис в Индии, должна направить конкретный запрос в центральный офис РБИ на утверждение.

Каждый год проектный офис должен будет представлять отчет о состоянии проекта, составленный дипломированным бухгалтером, в филиал местного банка соответствующей аккредитации (категория AD I). Этот отчет обеспечивает контроль соответствия деятельности, предпринятой офисом проекта, действиям, разрешенным РБИ.

Только заявители из Бангладеш, Шри-Ланки, Афганистана, Ирана, Китая, Гонконга, Макао и Пакистана должны еще дополнительно зарегистрироваться в органах государственной полиции. Копия письма об одобрении для граждан из этих стран должна быть согласована с банком соответствующей аккредитации (категория AD I) для передачи в Министерство внутренних дел (Отдел внутренней безопасности – I) Правительства Индии в г. Нью-Дели для принятия необходимых мер и регистрации. Все остальные страны освобождаются от регистрации в органах государственной полиции.

Проектные офисы могут открыть банковский счет в иностранной валюте в официальном дилерском филиале в Индии для расходов и беспроцентного кредитования проекта. Во время работы в Индии офис может иметь как счет в иностранной валюте, так и счет в рупиях. Проектным офисам разрешены случайные денежные переводы в их материнские компании, и они должны предоставить заверенный дипломированным бухгалтером сертификат, подтверждающий, что офисы по-прежнему могут выполнять свои обязательства после перевода. После завершения проекта проектный офис может репатриировать любой излишек капитала после того, как все налоговые обязательства будут погашены, аудит счетов проекта завершен и предоставлен документ, подтверждающий наличие остатка для репатриации. После этого проектный офис прекращает существовать.



МАТЕРИАЛЫ ПО ТЕМЕ

Бизнес в Индии – Инвестиционные Структуры

*Новости от «Индия
Брифинг»*

ДОСТУПНО ЗДЕСЬ

Учреждение компании со 100% иностранным капиталом (КИК)

Дочерние компании со 100% иностранным капиталом (КИК) являются наиболее подходящей и широко используемой формой предпринимательской деятельности для иностранных инвесторов в Индии, поскольку они позволяют осуществлять полный контроль над бизнес-операциями, обеспечивают ограниченную ответственность и имеют меньше ограничений по сфере деятельности, чем у тех же координационных или проектных офисов.

КИК является независимым юридическим лицом. Это означает, что дочерняя компания, находящаяся в полной собственности, попадает под действие индийских законов и нормативных актов, применимых к другим отечественным индийским компаниям, и рассматривается как индийская компания при налогообложении.

Создание дочерней компании

В соответствии с индийским законодательством иностранные инвесторы могут создавать КИК в форме частных компаний с ограниченной ответственностью, если они планируют работать в тех отраслях, где нормативно одобрено 100-процентное участие иностранного капитала. В связи с недавним ослаблением пороговых значений на прямые иностранные инвестиции в Индии компании теперь также могут создавать КИК в секторах телекоммуникационных услуг и восстановления активов.

Во-первых, как минимум два директора (по крайней мере, один должен быть резидентом Индии) должны быть назначены и зарегистрированы через индийскую систему электронной регистрации идентификационных номеров директоров (ИНД). Минимальные требования для создания частной компании с ограниченной ответственностью включают наличие двух директоров, двух акционеров (которые могут быть одним и тем же лицом, что и директора), и минимальный уставной капитал в размере 1500 долларов США (около 100 тыс. индийских рупий).

Во-вторых, должно быть выбрано подходящее название, которое предпочтительно указывает на основные цели компании, и представлено вместе с кратким описанием предлагаемых хозяйственных операций в Реестр компаний (РК) для проверки соответствия требованиям и доступности названия. После успешной регистрации названия компания-заявитель имеет 20 дней, чтобы подать свою заявку на регистрацию компании (от англ. Memorandum of Association) и устав, что позволит начать формальный процесс регистрации.

Для создания КИК необходимо заполнить следующие формы в Министерстве по корпоративным делам (МКД):

- Форма для резервирования названия; и
- Упрощенная форма для электронной инкорпорации компании (УФЭИК).

После успешного предоставления вышеуказанных документов, РК выдаст Свидетельство о регистрации и корпоративный идентификационный номер (КИН). Процесс обычно занимает от четырех до пяти недель, и частным компаниям с ограниченной ответственностью разрешается начинать бизнес сразу же после их успешной регистрации.

Налоговые обязательства у компаний

Ниже следует краткое описание различных налогов, которые следует учитывать при регистрации частной компании с ограниченной ответственностью / КИК в Индии.

Корпоративный налог на прибыль (КНП)

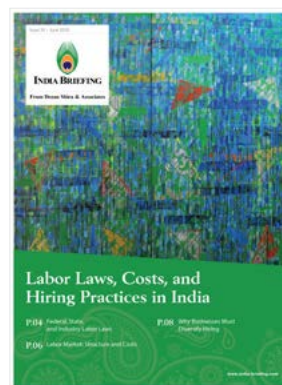
Этот налог взимается с «чистого дохода» компаний, зарегистрированных в соответствии с Законом «Об индийских компаниях» от 1956 года (с поправками 2013 года), или с «чистого дохода» иностранных корпораций, получающих доход в Индии. Компания, будь то индийская или иностранная, обязана платить налог в соответствии с Законом «Об индийском подоходном налоге» от 1961 года. Хотя компания-резидент облагается налогом по всему миру, компания-нерезидент (иностранная) облагается налогом только на доход, который получен в Индии или возникает / считается начисленным или возникшим в Индии.

Единый 30-процентный КНП плюс дополнительный сбор, а также сбор на сферы здравоохранения и образования, взимаются со всех компаний-резидентов, в том числе и КИК. Дополнительный сбор составляет 7 процентов или 12 процентов от суммы КНП, если общий доход превышает 10 млн рупий (154 882 дол. США) или 100 млн рупий (1,55 млн дол. США) соответственно. В течение планового года 2019-20 (соответственно финансовый год 2018-19) ФГ, КНП для отечественных компаний с годовым оборотом до 500 млн рупий (7,74 млн дол. США) будет снижен с 30 процентов до 25 процентов.

Между тем, ставка корпоративного налога на прибыль в размере 40 процентов плюс дополнительный сбор, а также сбор на сферы здравоохранения и образования, применяются к предприятиям-нерезидентам, ведущим деятельность в Индии, приносящую доход. Дополнительный сбор для иностранных компаний составляет два или пять процентов, если доход превышает 10 млн рупий (154 882 дол. США) или 100 млн рупий (1,55 млн дол. США) соответственно. Под иностранной компанией подразумевается предприятие, которое осуществляет свою деятельность и зарегистрировано в любой другой стране, кроме Индии. Индия также имеет соглашения об избежании двойного налогообложения (СДН) с большинством стран, что обеспечивает налоговые льготы для иностранных инвесторов в Индии.



МАТЕРИАЛЫ ПО ТЕМЕ



Трудовое законодательство, расходы на кадры и практика найма на работу в Индии
Журнал «Индия Брифинг»
Июнь, 2018

В этом выпуске «Индия Брифинг» мы обсуждаем структуру трудового законодательства Индии с особым упором на производственный сектор и сектор информационных технологий страны. Мы также кратко рассмотрим структуру индийского рынка труда и рассчитаем среднюю стоимость найма в сфере ИТ и производства. Наконец, мы обращаем внимание на уровень участия женщин в рабочей силе в Индии, который является одним из самых низких в Азии, и объясняем, как фирмы получают выгоду от реализации продуманных стратегий найма на работу.

ДОСТУПНО ЗДЕСЬ

СДН с Участием Индии и Ставки Удерживаемого Налога

Страна-получатель перевода	Ставка удерживаемого налога (%)				Страна-получатель перевода	Ставка удерживаемого налога (%)			
	Дивиденды	Процентная ставка	Роялти	Сбор за технические услуги		Дивиденды	Процентная ставка	Роялти	Сбор за технические услуги
Албания	10	10	10	10	Франция	15	0/10/15	20	10
Армения	10	10	10	10	Грузия	10	10	10	10
Австралия	15	15	10/15	10/15	Германия	10	10	10	10
Австрия	10	10	10	10	Греция	N/A	N/A	N/A	N/A
Бангладеш	10/15	10	10	N/A	Венгрия	10	10	10	10
Беларусь	10 /15	10	15	15	Исландия	10	10	10	10
Бельгия	15	10 /15	20	10	Индонезия	10	10	10	N/A
Бутан	10	10	10	10	Ирландия	10	10	10	10
Ботсвана	7.5 /10	10	10	10	Израиль	10	10	10	10
Бразилия	15	15	25/15	15	Италия	15/25	15	20	20
Болгария	15	15	15/20	20	Япония	10	10	10	10
Канада	15/25	15	10/15	10/15	Иордания	10	10	20	20
Китай (КНР)	10	10	10	10	Казахстан	10	10	10	10
Китай (Тайвань)	12.5	10	10	10	Кения	15	15	20	17.5
Колумбия	5	10	10	10	Южная Корея	15	10	10	15
Хорватия	5/15	10	10	10	Кувейт	10	10	10	10
Кипр	10	10	10	10/15	Киргизстан	10	10	15	15
Чехия	10	10	10	10	Латвия	10	10	10	10
Дания	15/25	10/15	20	20	Ливия	N/A	N/A	N/A	N/A
Египет	N/A	N/A	N/A	N/A	Литва	5/15	10	10	10
Эстония	10	10	10	10	Люксембург	10	10	10	10
Эфиопия	7.5	10	10	10	Македония	10	10	10	10
Фиджи	5	10	10	10	Малайзия	5	10	10	10
Финляндия	10	10	10/15	10	Мальта	10	10	10	10

СДН с Участием Индии и Ставки Удерживаемого Налога

Страна-получатель перевода	Ставка удерживаемого налога (%)				Страна-получатель перевода	Ставка удерживаемого налога (%)			
	Дивиденды	Процентная ставка	Роялти	Сбор за технические услуги		Дивиденды	Процентная ставка	Роялти	Сбор за технические услуги
Маврикий	5/15	7.5	15	N/A	Южная Африка	10	10	10	10
Мексика	10	10	10	10	Испания	15	15	10/20	20
Монголия	15	15	15	15	Шри Ланка	7.5	10	10	10
Черногория	5/15	10	10	10	Судан	10	10	10	10
Марокко	10	10	10	10	Швеция	10	10	10	10
Мозамбик	7.5	10	10	N/A	Швейцария	10	10	10	10
Мьянма	5	10	10	N/A	Сирия	5/10	10	10	N/A
Намибия	10	10	10	10	Таджикистан	5/10	10	10	N/A
Непал	5/10	10	15	N/A	Танзания	5/10	10	10	N/A
Нидерланды	15	10/15	20	10	Таиланд	10	10	10	N/A
Новая Зеландия	15	10	10	10	Тринидад и Тобаго	10	10	10	10
Норвегия	10	10	10	10	Турция	15	10/15	15	15
Оман	10/12.5	10	15	15	Туркменистан	10	10	10	10
Филиппины	15/20	10/15	15	N/A	Уганда	10	10	10	10
Польша	10	10	15	15	Украина	10/15	10	10	10
Португалия	10/15	10	10	10	Объединённые Арабские Эмираты	10	5/12.5	10	N/A
Катар	5/10	10	10	10	Великобритания	10/15	0/10/15	10/15	10/15
Румыния	10	10	10	10	Соединенные Штаты Америки	15/25	10/15	10/15	10/15
Россия	10	10	10	10	Уругвай	5	10	10	10
Саудовская Аравия	5	10	10	N/A	Узбекистан	10	10	10	10
Сербия	5/15	10	10	10	Вьетнам	10	10	10	10
Сингапур	10/15	10/15	10	10	Замбия	5/15	10	10	10
Словения	5/15	10	10	10					

Применимые Налоговые Ставки для Дочерней Компании с Иностраннным Капиталом (КИК)

Критерий	Плановый год 2018-19	Плановый год 2019-20
Общий годовой оборот не превышает 500 млн рупий (около 7,5 млн дол. США)	25% от налогооблагаемого дохода	Неизвестно
Общий годовой оборот не превышает 2,5 млрд рупий (около 38,35 млн дол. США)	25% от налогооблагаемого дохода	25% от совокупного дохода
Любая другая индийская компания	30% от совокупного дохода	30% от совокупного дохода

Дополнительный Сбор с Частных Компаний с ограниченной ответственностью / КИК

	Чистая прибыль не превышает 10 млн рупий (153 тыс. дол. США)	Чистая прибыль в диапазоне от 10 млн до 100 млн рупий (153 тыс. – 1,53 млн дол. США)	Чистая прибыль превышает 100 млн рупий (1,53 тыс. дол. США)
КИК	Отсутствует	7%	12%

Налог на распределяемые дивиденды

Юридические лица облагаются налогом на распределяемые дивиденды (НРД). Однако, в случае с акционером, соответствующий доход освобождается от налога. Текущая эффективная ставка налога на дивиденды составляет 20,36% (15% плюс дополнительный сбор и сбор на сферы здравоохранения и образования). Освобождение от уплаты НРД не распространяется на прибыль, связанную с работой в ОЭЗ. Кроме того, с физических лиц, фирм и резидентов категории «Индусская неделимая семья» (от англ. HUF – Hindu Undivided Family) в Индии, получающих дивидендный доход более 150 тыс. дол. США (1 млн рупий), взимается налог по единой ставке 10 процентов.

Чтобы избежать ситуации двойного налогообложения, создаваемой при НРД, разрешается, чтобы при расчете налога любые дивиденды, полученные отечественной компанией в течение любого финансового года от ее дочерней компании, могли быть вычтены из дивидендов, подлежащих распределению. Это при условии, что дивиденды, полученные отечественной компанией, облагаются НРД первоначально, и отечественная компания не является дочерней компанией какой-либо другой компании.

Минимальный альтернативный налог

Все компании, декларирующие налогооблагаемую прибыль, которая меньше балансовой прибыли, облагаются минимальным альтернативным налогом (МАН). В настоящее время по МАН взимается 18,5 процента от балансовой прибыли, а также соответствующие дополнительные сборы. МАН взимается с компаний, чей налог, подлежащий уплате в рамках норм подоходного налога на прибыль, составляет менее 18,5 процента от балансовой прибыли. Кроме того, МАН применяется к субъектам предпринимательской деятельности в ОЭЗ для доходов, возникших с 1 апреля 2012 года или после этой даты.

Финансовый закон от 2016 года установил ретроспективным действие МАН для иностранных компаний начиная с 1 апреля 2001 года. Он применяется, если иностранная компания является резидентом страны, которая:

- Имеет налоговое соглашение с Индией, и такая иностранная компания не имеет постоянного представительства (ПП), как это определено в соответствующем договоре; или же
- Не имеет налогового соглашения с Индией, и такая иностранная компания не обязана запрашивать регистрацию в соответствии с каким-либо законом, касающимся компаний.

В новой редакции финансового закона от 2018 года отказались от МАН для отдельных отраслей в инфраструктурном секторе, а именно: судоходство, разведка минеральных масел, эксплуатация самолетов и гражданское строительство в энергетических проектах под ключ.

Роялти и сборы за технические услуги

В соответствии с внутренним налоговым законодательством, роялти / технические сборы, подлежащие уплате нерезидентам от предприятия со статусом постоянного представительства в Индии, облагаются налогом на иной основе по сравнению с нерезидентами без постоянного представительства в Индии. Льготные налоговые ставки применяются, если соглашение касается вопроса, который был одобрен правительством Индии. Выплаты производятся в соответствии с соглашениями об избежании налогообложения, заключенными со страной получателя-нерезидента.

Налог на имущество

С 1 апреля 2016 года налог на имущество был отменен. Информацию о косвенных налогах, с которыми компании сталкиваются в Индии, см. в разделе «Налоги и бухгалтерский учет в Индии».

Пороговые значения прямых иностранных инвестиций и другие ограничения

Поправки в индийской политике в области прямых иностранных инвестиций открыли ряд ключевых секторов бизнеса для иностранных инвестиций и, в некоторых случаях, устранили необходимость для иностранных инвесторов получать одобрение правительства перед инвестированием.

Эти поправки периодически дополняются, причем в нескольких секторах значительно увеличивается процентная доля разрешенного иностранного капитала.

Пути входа и формы иностранного инвестирования

Иностранные инвестиции в Индию подпадают под один из двух путей входа:

- Через одобрение со стороны правительства – для инвестиций в отрасли, требующие предварительного одобрения правительства. С упразднением Совета по поощрению иностранных инвестиций (СПИИ), роль координатора была передана Департаменту промышленной политики и продвижения (ДППП), который направляет предложения о прямых иностранных инвестициях, которые требуют одобрения правительства, в соответствующие федеральные министерства или департаменты.
- Прямой путь входа – для инвестиций в отрасли, которые не требуют предварительного одобрения со стороны правительства, но все равно обязывают подавать уведомление после регистрации компании и выпуска первоначальных акций.

Иностранные инвестиции принимают одну из двух основных форм:

- Прямые иностранные инвестиции: приобретение акций или других ценных бумаг в индийской компании.
- Иностранные институциональные инвестиции: инвестиции иностранных институциональных инвесторов (таких как хедж-фонды, страховые компании или паевые инвестиционные фонды), зарегистрированные в Совете по ценным бумагам и биржам Индии (СЦББИ).

Эти различия важны при интерпретации недавних изменений в политике иностранных инвестиций, поскольку пороговые значения и процесс получения одобрения часто варьируются в зависимости от отрасли и типа инвестора.

Изменения в пороговых значениях и разрешительных процедурах

Последние поправки в отношении политики по прямым иностранным инвестициям были внесены в январе 2018 года, чтобы облегчить ведение бизнеса и устранить непреднамеренные препятствия для инвестиций в определенные отрасли. Основными

бенефициарами от этих нововведений оказались розничные торговцы единой торговой марки, отрасль медицинского оборудования, брокерские агентства по недвижимости, биржи электроэнергии и местные аудиторские фирмы.

Правительство также предоставило больше ясности в отношении соблюдения требований, что облегчит общий инвестиционный процесс. Например, заявки по инвестированию, подпадающие под прямой путь выхода, но с участием «стран, вызывающих озабоченность», теперь будут передаваться в ДППП. Ранее эти инвестиции требовали разрешения Министерства внутренних дел. В случае инвестиций из «стран, вызывающих озабоченность», требующих одобрения правительства, то они будут по-прежнему обрабатываться соответствующими министерствами и ведомствами.


Выпуск долевых акций будет разрешен вопреки безличным соображениям, таким как расходы до регистрации и импорт оборудования, для секторов, имеющих право на получение инвестиций по прямому пути выхода. Ранее это было разрешено только для инвестиций, которые требовали одобрения со стороны правительства.

До 2018 года иностранные инвестиции в индийскую компанию, занимающуюся только инвестированием в капитал других индийских компаний или товариществ с ограниченной ответственностью, а также в компании из списка «Основные Инвестирующие Компании», были разрешены вплоть до 100-процентного участия иностранного капитала лишь после одобрения правительства. В настоящее время внесены поправки, так что если такие инвестиции изначально были в сфере влияния какого-либо регулятора по финансовому сектору, то отныне такие инвестиции вплоть до 100-процентного участия иностранного капитала могут проходить по прямому пути.

Если инвестиционная деятельность не подпадает под влияние какого-либо регулятора финансового сектора или регулируется только частично, или если есть сомнения в отношении регулятивного надзора, иностранные инвестиции до 100-процентного участия иностранного капитала будут разрешены в рамках правительственного пути одобрения – с учетом таких условий, как требование к минимальной капитализации.

Розничная торговля единой торговой марки и мульти-брендов

В то время как предыдущая политика в отношении прямых иностранных инвестиций позволяла инвестировать лишь одной компании-нерезидента в индийские компании, занимающиеся розничной торговлей бренда, при наличии права собственности на бренд, то обновленная политика теперь позволяет нескольким компаниям-нерезидентам инвестировать в индийские компании – юридические лица, занимающиеся розничной торговлей одним брендом – того же бренда, на который у компаний-нерезидентов есть права собственности (при условии, что каждый владеет или имеет права на бренд через юридически обязывающее соглашение).



Иностранные фирмы могут также полностью владеть местными розничными сетями, в которых ведется продажа лишь одного бренда. Ранее иностранным фирмам требовалось одобрение Департамента промышленной политики и продвижения (ДППП), чтобы инвестировать более 49-процентной доли капитала. До недавнего времени иностранные ритейлеры, работающие в Индии, должны были закупать не менее 30% стоимости приобретаемых товаров внутри страны. Чтобы упростить ведение бизнеса в Индии, иностранные ритейлеры теперь могут выполнять это требование постепенно в течение первых пяти лет своей деятельности в Индии.

В частности, это означает, что ритейлер может закупать материалы из Индии для своих международных продуктовых линеек и при этом засчитывать подобные расходы в счет требований к внутренним закупкам. Однако, после пяти лет работы в Индии компания все же должна начать поставлять 30% своего материала в Индии для продуктов, продаваемых на внутреннем рынке. Эти изменения в политике прямых иностранных инвестиций были одобрены федеральным правительством 10 января 2018 года.

Что касается розничной торговли мульти-брендовыми товарами, изменения, внесенные в 2012 году, позволили получить до 51% иностранного капитала после предварительного разрешения правительства. Однако условия для инвестиций требовали, чтобы компании инвестировали не менее 50% от общего объема иностранных инвестиций во «внутреннюю инфраструктуру», такую как производство, обработка, упаковка и сбыт. Изменения, внесенные в 2013 году, уточнили, что как минимум 50% первых 100 млн дол. США, инвестированных из-за границы, должны быть вложены во «внутреннюю инфраструктуру» в течение первых трех лет.

Кроме того, прежнее требование к мульти-брендовым розничным торговым компаниям (МБРТК) относительно производства и обработки 30% продукции в «малых отраслях» было полностью отменено, и компаниям теперь разрешено получать свою продукцию от любого производственного или перерабатывающего предприятия, если объем инвестиций в машины и оборудование составляет менее 2 млн дол. США при первом вливании капитала в МБРТК.

Текущие Пороговые Значение Прямых Иностраннх Инвестиций в Индии

Отрасль	Предыдущая политика 2017 г.		Политика 2018 г.	
	Пороговое значение (%)	Путь входа	Пороговое значение (%)	Путь входа
Розничная торговля единым брендом	До 49%	Прямой	100%	Прямой
	Свыше 49%	Через одобрение		
Небанковские финансовые компании / компании из списка «Основные Инвестирующие Компании»	До 100%	Через одобрение	100% (при регистрации через РБИ)	Прямой
			100% (при отсутствии регистрации через РБИ)	Через одобрение
Авиатранспортные услуги	До 49% (100% для индусов - нерезидентов и людей со статусом «заморский гражданин Индии»)	Прямой	До 49% (100% для индусов - нерезидентов и людей со статусом «заморский гражданин Индии»)	Прямой
			Свыше 49%	Через одобрение
Авиакомпания «Эйр Индия»	-	-	Не должны превышать 49% (прямо или косвенно) Преимущественное владение и контроль над управлением должны принадлежать гражданам Индии	Через одобрение
Посреднические услуги на рынке недвижимости	-	-	100%	Прямой
Медицинское оборудование	-	-	Изменение термина «медицинское оборудование»: 100%	Прямой
Биржи электроэнергии	До 49%; только на вторичном рынке	Прямой	До 49%; включая первичный рынок	Прямой

Инвестирование в существующие индийские компании

Выпуск акций индийскими компаниями подпадает под принципы соответствия, изложенные в Законе «О регулировании валютного рынка». Компании, ищущие капитал через публичный выпуск акций, должны основывать цену выпуска на руководящих принципах, прописанных СЦББИ. Непубличные компании, ищущие финансирование, не могут выпускать частные акции по цене ниже справедливой стоимости, определенной в соответствии с принятыми международными методами ценообразования (то есть должны следовать принципу «вытянутой руки»). Цена будет определяться зарегистрированным банкиром СЦББИ или дипломированным бухгалтером. Приобретение незарегистрированных акций нерезидентом у индийского резидента должно происходить по справедливой стоимости в соответствии с рекомендациями СЦББИ.

Предприятия, работающие в ОЭЗ, могут выпускать акции по цене, основанной на оценке в отношении импорта средств производства. Эта оценка должна быть одобрена Комитетом комиссара по развитию и соответствующими должностными лицами таможенных органов. Акции должны быть официально выпущены в течение 180 дней с момента получения инвестированного капитала, или средства должны быть возвращены обратно инвесторам.

После выпуска акций для иностранных инвесторов у компании-эмитента есть 30 дней, чтобы подать форму FC GPR, которую необходимо заполнить вручную и которая доступна на веб-сайте Резервного Банка Индии: <http://ebiz.gov.in/app/login>.

Иностранные инвесторы должны ознакомиться с индийскими инвестиционными правилами и требованиями по соответствию законодательству, прежде чем переходить к инвестированию в регулируемые отрасли.



МАТЕРИАЛЫ ПО ТЕМЕ



Налоговые льготы в Индии

Журнал «Индия Брифинг»
Март, 2018

В этом выпуске мы рассмотрим структуру корпоративного налога в Индии, проанализируем последние тенденции в налоговой системе Индии и стратегии, которые компании могут использовать для компенсации своей налоговой нагрузки. Мы также отвечаем на часто задаваемые вопросы о подаче заявок на инвестиционные льготы и налоговые льготы в Индии. Иностранные инвесторы должны учитывать, что налоговые льготы, доступные в Индии, определяются экономической деятельностью, отраслью, местоположением и размером компании.

ДОСТУПНО ЗДЕСЬ

Налоги и бухгалтерский учет в Индии

- ◆ Косвенный налог в Индии
- ◆ Процесс аудита в Индии

Косвенный налог в Индии

Налогообложение пронизывает деловые операции в Индии, и глубокое понимание налоговых обязательств может позволить иностранным инвесторам максимально увеличить налоговую эффективность своих инвестиций, обеспечивая при этом полное соблюдение всех налоговых законов и нормативных актов. В этом разделе представлен обзор косвенных налогов для юридических и физических лиц в Индии и рассматриваются бухгалтерские и аудиторские практики в стране.

Принятие стратегического и обоснованного решения по вопросу инвестированию в Индию требует глубокого понимания разнообразных вариантов инвестирования в страну в дополнение к существующим регулирующим структурам, которые регламентируют осуществление операций и соблюдение норм.

Налог на товары и услуги (GST)

Налог на товары и услуги (НТУ), введенный 1 июля 2007 года, представляет собой единый налог на добавленную стоимость, взимаемый с производства, продажи и потребления, как товаров, так и услуг на национальном уровне. Новый налог включает большинство косвенных налогов, ранее взимаемых на федеральном уровне и уровне штатов.

Налог на товары и услуги - это объединенный налог, основанный на единой налоговой ставке, установленной как для товаров, так и для услуг по всей Индии, который уплачивается в конечной точке потребления. На каждом этапе продажи или покупки в цепочке поставок налог взимается с товаров и услуг с добавленной стоимостью через механизм налогового кредита (или механизм начального кредита). Ниже мы рассмотрим ключевые особенности налога на товары и услуги.

Структура косвенного налогообложения в рамках налога на товары и услуги

Структура косвенного налогообложения в рамках налога на товары и услуги

Косвенные налоги не включенные в налог на товары и услуги

Федеральный уровень

- Центральный акцизный сбор
- Дополнительный акцизный сбор
- Налог на услуги
- Дополнительная таможенная пошлина / компенсационная пошлина
- Специальная дополнительная таможенная пошлина

Уровень штата

- Государственный налог на добавленную стоимость / налог с продаж
- Налог на развлечения (кроме взимаемых местными органами)
- Центральный налог с продаж (взимается государством и штатами)
- Острои и въездной сбор
- Налог на покупку
- Налог на роскошь
- Налоги на лотерею, ставки и азартные игры

- Акцизный сбор / НДС на нефтепродукты за первые годы (в дополнение к НТУ по нулевой ставке)
- Акцизный сбор на табачные изделия (в дополнение к НТУ)
- Государственная пошлина за электричество (в дополнение к НТУ)
- Налог на развлечения, взимаемый местными органами
- Государственный акциз на алкоголь
- Напитки (без НТУ)

Двойной налог

НТУ представляет собой двойной налог, который означает, что федеральное правительство и правительство штата взимают налог на поставку товаров и услуг в зависимости от характера сделки (между штатами или внутри штата). Соответственно, НТУ имеет два параллельных компонента: первый – налог на товары и услуги на территории штата / союзной территории (SGST / UTGST), налагаемый и взимаемый на территории штата или союзной территории (UT), и второй – центральный налог на товары и услуги (CGST), налагаемый и взимаемый федеральным правительством (обычно называемым «центром» в Индии). Собственность двойного сбора НТУ была сохранена в соответствии с конституционными требованиями фискального федерализма в Индии.

Интегрированный налог на товары и услуги (IGST)

Согласно налогу на товары и услуги, межгосударственные поставки между любыми двумя штатами и импорт в страну подлежат интегрированному налогу на товары и услуги (IGST), который налагается и взимается федеральным правительством. Интегрированный налог на товары и услуги является совокупностью центрального налога на товары и услуги и налога на товары и услуги на территории штата; он налагается штатом, в котором потребляются материалы.

Налог на поставку

Налог на товары и услуги применяется к «поставкам» всех товаров и услуг. Ранее налог применялся на всех уровнях цепочки поставок - производстве, продаже или предоставлении товаров и услуг. Но в соответствии с налогом на товары и услуги обязательство по оплате центрального налога на товары и услуги (CGST) или налога на товары и услуги на территории штата (SGST) возникает во время поставки. В зависимости от того, является ли транзакция «межгосударственной» или «внутригосударственной» (между штатами или в пределах штата, соответственно), отдельные положения налога на товары и услуги применяются, чтобы помочь бизнесу определить место поставки товаров и услуг.

Налог «по месту назначения»

Налог на товары и услуги взимается только в конечном пункте потребления. Принцип «налога с места назначения» является одним из факторов, который помогает определить место поставки. В результате это помогает в определении налога, который должен взиматься с транзакции товаров и услуг. Если транзакция является внутригосударственной, она подлежит CGST + SGST, а если она межгосударственная, то она подлежит IGST.



СОПУТСТВУЮЩИЕ УСЛУГИ

Дезан Шира и Партнеры предоставляет налоговые консультации для иностранных компаний в Индии. Для получения дополнительной информации, пожалуйста, свяжитесь с нами по адресу russia@dezshira.com

Механизм ввода налогового кредита (ИТС)

Налоговый кредит является основой режима НТУ в Индии. Механизм налогового кредита помогает в беспрепятственном прохождении налоговых льгот по всей цепочке создания стоимости и через границы штатов Индии. НТУ - это, по сути, налог на добавленную стоимость на каждом этапе цепочки поставок; каждый поставщик, который является лицом, поставляющим товары и / или услуги, или агент, действующий в качестве такового от имени такого поставщика, может претендовать на кредиты (сверх входных налогов, уплачиваемых на каждом этапе цепочки поставок) на последующем этапе добавления стоимости.

Таким образом, устанавливается непрерывная цепочка зачетов от уровня первоначального производителя или поставщика услуг до уровня розничного предприятия, что устраняет бремя двойного налогообложения. Поставщикам на каждом этапе разрешается производить зачет НТУ, уплаченный при покупке вводимых товаров и услуг, против НТУ, который должен быть оплачен при поставке товаров и услуг.

Для дилеров важно отметить, что перекрестное использование налогового кредита между штатом и федеральными сборами не допускается. Это означает, что кредит CGST, выплачиваемый на входах, может использоваться только для оплаты CGST на выходе, в то время как кредит SGST на входах может использоваться только для оплаты SGST, за исключением случаев поставки товаров между штатами.

- Чтобы воспользоваться налоговым кредитом, необходимо выполнять следующие условия:
- Дилер сохраняет налоговые счета, дебетовую или кредитную накладную, дополнительную накладную,
- выданную поставщиком, зарегистрированным в соответствии с Законом о НТУ;
- Указанные товары или услуги были получены;
- Были поданы документы на возврат; а также,
- Поставщик уплатил правительству причитающийся налог.

Механизм «обратного налогообложения»

Правительство отложило введение механизма «обратного налогообложения» по налогу на товары и услуги до 30 сентября 2019 года. Ранее он должен был быть введен в действие с 1 октября 2008 года.

В соответствии с этим механизмом НТУ взимается с товаров или услуг, закупаемых у незарегистрированных дилеров покупателем и депонируемых правительством.

Поставка незарегистрированного дилера зарегистрированному дилеру

Обычно поставщик товаров или услуг платит НТУ за поставку. В случае механизма обратного начисления, получатель обязан уплатить налог - в основном, возможность начисления возвращается. Если поставщик не зарегистрирован, но поставляет товары лицу, зарегистрированному в НТУ, то применяется этот механизм - НТУ будет выплачиваться непосредственно получателем правительству, а не поставщику. Зарегистрированный дилер, который оплачивает НТУ по механизму обратного начисления, должен самостоятельно выставлять счета за совершенные покупки.

Обслуживание через оператора электронной коммерции

Если оператор электронной коммерции предоставляет услуги, то с оператора электронной коммерции будет взиматься возвратный платеж. Они будут обязаны платить НТУ. Если фирма электронной коммерции не имеет физического представительства в Индии, то лицо, законно представляющее такую организацию электронной коммерции, будет обязано платить налог. Если представителя нет, организация должна назначить представителя, который будет нести ответственность за уплату НТУ.

Поставка некоторых товаров и услуг, определенных СВВС

Центральный совет по косвенным налогам и таможням (СВВС) опубликовал список товаров и услуг, к которым применяется механизм обратного налогообложения.

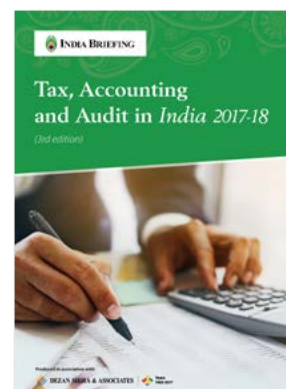
Центральный совет по прямым налогам

Это федеральный орган, в состав которого входят федеральные правительства, правительства штатов и правительства союзных территорий. Центральный совет по прямым налогам в состав которого входят федеральные министры финансов, председатель, федеральный государственный министр (доходы) и министры финансов штатов и союзных территорий, дает рекомендации федеральному правительству, правительствам штатов и союзных территорий по таким вопросам, как налоговые ставки, списки исключений, пороговые ограничения и все другие вопросы, касающиеся НТУ.

Со времени введения НТУ в 2017 году Центральный совет по прямым налогам периодически вносит изменения в структуру налоговых ставок, механизм подачи, внутреннюю систему кредитования, механизм возврата налогов для экспортеров и другие регуляторные аспекты. Важно следить за этими изменениями, чтобы обеспечить законность вашего бизнеса.



МАТЕРИАЛЫ ПО ТЕМЕ



Налог, бухгалтерский учет и аудит в Индии 2017-18 (3-е издание)
июль 2017

Третье издание «Налоги, бухгалтерский учет и аудит в Индии» от 2017 года содержит обзор основных принципов налогового, бухгалтерского и аудиторского режима Индии, включая основные налоговые, юридические и нормативные обязательства, с которыми иностранные инвесторы могут столкнуться при создании или ведении бизнеса в стране. Это издание путеводителя также включает в себя подробное описание введения налога на товары и услуги (GST), который вступил в действие 1 июля 2017 года, и представляет собой полное преобразование структуры косвенного налогообложения в Индии.

ДОСТУПНО ЗДЕСЬ

Регистрация налогоплательщиков НТУ.

Каждая коммерческая и профессиональная организация, базирующаяся в Индии, с годовым оборотом, превышающим 31 054 долл. США (2 млн. рупий) и 15 527 долл. США (100 000 рупий) в северо-восточных штатах Индии, должна получить регистрацию налогоплательщика НТУ.

Обязательно должны быть зарегистрированы следующие категории поставщиков независимо от оборота:

- Налогоплательщик, осуществляющий поставки между штатами;
- Иностранные компании, поставляющие товары и услуги в Индии;
- Предприятия, обязанные уплачивать налог системе обратного налогообложения;
- Поставщики внутренних услуг;
- Продавцы, работающие на платформах электронной коммерции;
- Агрегатор, поставляющий услуги под своим брендом (компании электронной коммерции); а также
- Органы, ответственные за удержание налога или взимание налога, удержанного у источника (TDS).

Субъекты, поставляющие налогооблагаемые товары и услуги в различные штаты Индии, должны быть зарегистрированы во всех штатах, из которых осуществляются поставки. Субъект, уже зарегистрированный в штате в соответствии с любым существующим законодательством, должен перейти на режим НТУ в течение установленного периода.

После регистрации предприятия получают 15-значный идентификационный номер налогоплательщика (GSTIN) на основе кода штата и своего индивидуального номера налогоплательщика (PAN). Формат показан ниже:

Формат идентификационного номера налога на товары и услуги (GSTIN)



Составная схема НТУ для малых и средних предприятий

Составная схема представляет собой систему в соответствии с Законом о НТУ, которая позволяет поставщикам товаров, не относящихся к товарам, освобожденным от

налогов, и поставщикам услуг, связанных с ресторанами, подавать свои возвраты НТУ по фиксированной ставке.

Доступ к этой схеме может получить любой налогоплательщик, чей оборот по «налогооблагаемым поставкам товаров» не превышает 15 млн. индийских рупий (230 100 долл. США). Для индийских штатов на северо-востоке и севере индийского штата Химачал-Прадеш, пороговое ограничение составляет 7,5 млн. рупий (115 050 долл. США). Оборот всех бизнес-вертикалей в рамках зарегистрированного PAN должен приниматься кумулятивно для определения права на участие. Поставки товаров также должны быть внутрисубъектными, и при подаче заявки на схему должны быть учтены все вертикали бизнеса. Тем не менее, нет никаких ограничений на закупку товаров из других государств.

Если оборот предприятия превышает пороговую сумму в течение финансового года, преимущества составной схемы не могут быть использованы, и с этого момента фирме необходимо подавать простые возвраты НТУ.

Чтобы принять участие в схеме, бизнес должен подать форму НТУ CMP - 02 правительству через онлайн-портал Налоговой сети по товарам и услугам. Указание остаться в схеме должно отмечаться перед каждым финансовым годом. Налогоплательщики должны заполнить форму НТУ CMP – 04, если они хотят отказаться от составной схемы или если они не отвечают критериям для схемы в любое время в течение финансового года.

Зарегистрированные юридические лица, которым необходимо подать на возврат НТУ по 5, 6, 7 или 8, не имеют права на эту схему.

Налоговый вычет для НТУ

Все возвраты НТУ должны быть поданы в электронном виде через общий электронный портал, предоставленный Налоговой сетью товаров и услуг (GSTN). НСТУ является некоммерческой частной компанией с ограниченной ответственностью, которая предоставляет правительству Индии поддержку в области информационных технологий для внедрения НТУ.

Идентификационный номер налогоплательщика НТУ, полученный при регистрации компании, необходим для подачи всех возвратов. Нулевые возвраты также должны подаваться ежемесячно или ежеквартально.

GSTR 1 - Форма для внешних поставок

Каждый зарегистрированный дилер НТУ должен заполнить форму GSTR1. Требуются все детали продаж, совершенных в этом месяце. Все выставленные счета должны быть загружены в систему. Их можно редактировать до тех пор, пока GSTR1 не будет отправлен, любые ошибки после отправки могут быть исправлены только в следующем месяце.

Отправляйте эту форму ежемесячно - если совокупный годовой оборот предприятия превышает 15 млн. индийских рупий (230 550 долл. США). В противном случае форма может подаваться ежеквартально. Дата подачи - до 10-го числа следующего месяца. Затем GSTR1 отправляется покупателю, который подает GSTR2. На данном этапе налоговый платеж не производится.

GSTR-1A - Внесение изменений в GSTR 1

Любые изменения, внесенные покупателем в форму GSTR 1, отражаются в GSTR 1A и проверяются поставщиком. После того, как эти изменения приняты, подается форма GSTR 1.

GSTR 2 – Форма для транзакций с покупателем

GSTR 2 – утвержденная форма проверки для GSTR1, принимаемой поставщиком. Она получается в виде формы GSTR-2A, которая при подтверждении и заполнении является GSTR 2 для покупателя. В случае каких-либо расхождений внесенные изменения будут отражены в GSTR1A и возвращены поставщику для проверки. Это процесс сопоставления счетов. Форма должна подаваться до 15-го числа следующего месяца.

GSTR 3 – Ежемесячный доход на основе GSTR 1 and 2

GSTR 3 является формой, объединяющей GSTR1 и 2. Она генерируется автоматически, для отображения всех налоговых обязательств. Этот налог должен быть оплачен, а декларации поданы на портале GST. Согласно закону, она должна подаваться 20-го числа следующего месяца.

GSTR-3B – Простая форма возврата до августа 2018 года

GSTR-3 B является альтернативной формой GSTR3. Единственное отличие состоит в том, что для подачи деклараций HTU не требуется согласование между поставщиком и покупателем. Правительство недавно выпустило упрощенную версию формы. Эта форма должна подаваться до 20-го числа следующего месяца, для которого рассчитывается HTU.

Формы GSTR 4, 5, 6, 7 и 8 являются специальными декларациями, которые подаются разными категориями людей.

GSTR 4 и GSTR 9A - составная схема

Возврат должен быть подан до 31 марта 2018 года за финансовый год (ФГ) 2018-19.

Соответственно, GSTR 4 должен быть подан до 18-го числа месяца, следующего за кварталом, за который выплачивается HTU. GSTR 9A является формой годовой декларации

для налогоплательщиков по этой схеме. Представление этой формы требуется до 31 декабря следующего финансового года.

GSTR 5 – Налогоплательщики-нерезиденты в Индии

Налогоплательщиками-нерезидентами в Индии являются иностранные поставщики, которые имеют временный бизнес в Индии, но не имеют постоянного представительства. Такие предприниматели должны зарегистрироваться через Налоговую сеть товаров и услуг (GSTN), отправив форму GST REG 09, по крайней мере, за пять дней до начала своей деятельности в Индии.

Налогоплательщики, попадающие под эту категорию, также обязаны внести авансовый депозит в размере предполагаемой суммы ответственности на момент подачи регистрационной формы. Форма должна быть подписана жителем Индии с действующим индивидуальным номером налогоплательщика (PAN).

Свидетельство о регистрации, которое позволяет иностранным предпринимателям становиться временными налогоплательщиками, действительно в течение 90 дней с даты регистрации или количество дней, указанных в регистрационной форме, в зависимости от того, что меньше.

Пороговых значений для регистрации нет; Все нерезиденты и иностранные налогоплательщики, попадающие в эту категорию, должны зарегистрироваться. Механизм внутреннего кредитования или составная схема уплаты НТУ для них недоступны. Если такое лицо намеревается продлить период своей деятельности в Индии, форма GST REG 11 должна быть предоставлена до окончания первоначального периода регистрации.

Все данные о продажах должны быть представлены в форме GSTR 5, которая затем будет включена в форму GSTR 2 для покупателей. Дата представления этой формы - 20-го числа следующего месяца или в течение семи дней после окончания периода регистрации, в зависимости от того, что начинается раньше. Любое возмещение первоначального депозита для налога будет предоставлено после проверки деталей, представленных в этой форме.

Форма GSTR 5A должна быть подана нерезидентами, даже если они предоставляют онлайн-услуги получателю, необлагаемому налогами. Это включает в себя доступ к базе данных или услуги поиска данных и онлайн-информацию. Процедура регистрации остается прежней.

GSTR 6 – Дистрибьютор услуг ввода данных

Дистрибьютор услуг ввода - это офис, который получает счет-фактуру за услуги ввода, предоставленные любому или всем их филиалам, зарегистрированным под одним и тем же идентификационным номером. Кредит за CGST / SGST / IGST, оплаченный за эти услуги, должен распределяться пропорционально по количеству входных данных, полученных в соответствующих филиалах.

Входной кредит - это положение в соответствии с Законом о НТУ, которое позволяет предприятию вернуть налоги, уплаченные за приобретение определенных товаров и услуг. Например, если поставщик облагается налогом в 500 индийских рупий (7,76 долл. США) на приобретенные товары и облагается налогом в размере 750 индийских рупий (11,51 долл. США) при продаже тех же товаров, он получит налоговый кредит только в размере 500 рупий (7,76 долл. США). и должен уплатить остаток в размере 250 рупий (3,75 долл. США) в качестве налога

Это положение позволяет бизнесу, который несет значительную долю общих расходов, упростить вводимую процедуру кредитования и применяется только в том случае, если обе стороны, покупатель и поставщик, уплатили налоги. Таким образом, это позволяет избежать двойного налога на одну услугу или продукт.

Неправильное требование входного кредита является уголовным преступлением и влечет наложение штрафа в размере до 24 процентов от суммы кредита, выплачиваемой ежегодно.

GSTR 6 - это месячный доход, который должен быть подан распределителем услуг ввода до 13-го числа следующего месяца. В этой форме подробно описываются выданные документы и порядок распределения входных налоговых кредитов. Совет GST недавно уведомил о продлении срока подачи заявок до 31 марта 2018 года для всех возвратов за период с июля 2017 года по февраль 2018 года.

GSTR 7 – Отчисления налогов, удерживаемых у источника

Налог, взимаемый покупателем товаров или услуг в момент оплаты поставщику, известен как удержание налога у источника или «удерживаемый налог».

Любой департамент или учреждения федерального правительства или правительства штата, местные органы власти, правительственные учреждения и лица, уведомленные государственным органом, а также предприятия государственного сектора, занимающиеся сбором налога у источника (TDS), обязаны подавать GSTR 7.

Ставка TDS по GST составляет один процент CGST и один процент SGST, поэтому общая ставка составляет два процента и применяется для контрактов на сумму свыше 250 000 индийских рупий (3 835 долл. США). Если контракт предусматривает торговлю между штатами, то есть, поставщик зарегистрирован в одном штате, а получатель в другом, TDS не взимается. Не вычет, короткий вычет, неуплата или уменьшенная оплата TDS является правонарушением, и минимальный штраф в размере 10 000 рупий (154,10 долл. США) предусмотрен Законом о НТУ.

Поскольку регистрация началась в конце 2017 года, Совет GST перенес положения и процедуры подачи заявок на TDS до 30 июня 2018 года, чтобы обеспечить несложное

развертывание системы НТУ. В среднем правительство Индии предоставляет до 10 000 гражданских контрактов в год. Чтобы подрядчики имели право на начальный кредит, они должны будут зарегистрироваться в GST и заполнить эту форму после того, как совет объявит об открытии регистрации. Это будет важным шагом для обеспечения налогового соответствия со стороны подрядчиков, так как исходный кредит по государственным контрактам будет отражен в их собственной регистрации GSTR 1, 2, 3, 3B.

GSTR 8 – Сбор налогов на источнике

Компании, которые владеют или управляют цифровым или электронным средством или платформой для электронной коммерции, должны получить регистрацию GST, а также зарегистрироваться на TCS через форму GST REG 07. Оператор электронной торговли, такой как Flipkart, вычитает TCS из платежей, произведенных их от покупателя, прежде чем отправлять то же самое поставщику.

Форма GSTR 8 должна быть подана всеми соответствующими операторами до 10-го числа следующего месяца. В этой форме подробно описываются поставки, осуществляемые через платформу электронной коммерции, и на них взимается один процент налогов «на источнике» (TCS).

TCS посредством представления GSTR 8 отражается в форме GSTR 2A для поставщика. Ежегодные декларации через GSTR 9B должны быть предоставлены этими налогоплательщиками до 31 декабря следующего финансового года. Что касается TDS, регистрация для TCS также началась в конце прошлого года, но возможность подачи была отложена до 30 июня, 2018.

В разъяснении к руководящим принципам Совет GST уведомил, что операторам электронной торговли с объемом продаж менее 2 млн. рупий (30 680 долл. США) не нужно регистрироваться, и что операторы электронной коммерции не могут выбирать составную схему.

GSTR 9 – Годовой доход

Эта форма объединяет возвраты, сделанные в течение года. В этой форме представлена подробная информация о продажах и покупках по различным видам налогов (SGST, CGST и IGST). Любые продажи или покупки, которые не отобразившиеся в ежемесячно подаваемой форме, могут быть внесены здесь. Фактически это сводка ежемесячной / квартальной доходности GST. Для компаний и частных лиц / HUF, если их оборот превышает 10 млн. рупий (153 700 долл. США), дополнительно должен быть представлен обязательный аудиторский отчет.

Если годовой оборот превышает 20 млн. рупий (307 400 долл. США), GSTR-9C должна подаваться вместо GSTR 9. Таким налогоплательщикам также необходимо подавать

сверку для годовых счетов компании, а также сверочный счет налога, уплаченного по сравнению с налогом, подлежащим уплате.

Все годовые отчеты необходимо представить до 31 декабря следующего налогового года.

GSTR 10 – Общий доход

Любая компания, чья регистрация НТУ была отменена или сдана, должна подать эту форму. Он должен быть подан в течение трех месяцев после отмены или сдачи. Это единовременная форма для окончательного расчета НТУ.

Правонарушения и штрафы за неуплату НТУ

В Законе о налогообложении предусмотрены строгие положения, обеспечивающие соблюдение и обеспечение соблюдения в различных областях GST, таких как регистрация НТУ, регистрация возвратов НТУ и правильность ввода счетов-фактур. Любой зарегистрированный налогоплательщик, причастный к преступлениям, указанным в Законе, будет подвергнут наказанию в виде штрафа, судебного преследования и, в некоторых случаях, даже в виде ареста.

Положения, касающиеся правонарушений и наказаний, охватываются статьями 122–138 Закона о налогообложении. Раздел 122 включает 21 преступление, преследующееся по закону.

Штрафные сборы за задержку ежемесячных возвратов взимаются в размере 50 рупий (0,77 долл. США) в день для GSTR1,3B, 4,5,6 и 20 рупий (0,31 долл. США) в день для нулевых возвратов; максимальная сумма составляет 5000 рупий (76,70 долл. США). В отношении GSTR 5A правительство недавно снизило пошлины за просрочку до 200 рупий (3,07 долл. США) в день задержки и до 100 рупий (1,53 долл. США) в день за нулевой возврат; с максимальным штрафом в размере 5000 рупий (76,70 долл. США). Та же самая система штрафов применяется для GSTR 6, 7 и 8. Для годовых доходов - GSTR 9, 9A, 9B и 9C - штраф составляет 200 рупий (3,07 долл. США) в день задержки или 100 рупий (1,53 долл. США) в день для нулевой доходности, до 0,25 процента от оборота фирмы.

Кроме того, на сумму неуплаченного налога начисляются проценты – на 18 процентов в год, со дня после крайнего срока уплаты.

Уклонение от уплаты налогов по составной схеме НТУ - регистрация, когда бизнес не соответствует предварительным условиям - влечет за собой серьезные штрафы. В качестве штрафа может взиматься до 100 процентов налогов, взимаемых с компании.

Налогоплательщики должны учитывать, что формы GST должны быть заполнены по порядку. Например, формы на январь должны быть заполнены до форм на февраль. В

случае явного несоблюдения, просроченные платежи и начисленные проценты могут привести к каскадному эффекту и значительному накоплению штрафов и налогов.

Если дилер или налогоплательщик не удовлетворены решением или распоряжением, вынесенным против него судом в отношении преступлений, предусмотренных Законом о налогообложении, он может подать апелляцию в Окружной суд. Если он по-прежнему не удовлетворен, он может обратиться в Национальный апелляционный суд, а затем в Высокий суд штата и, наконец, в Верховный суд Индии.

Ставки НТУ

Различные категории товаров и услуг облагаются налогом по-разному в соответствии с НТУ. Совет GST предоставил четырехуровневую налоговую структуру с 5%, 12%, 18% и 28%, с более низкими ставками на предметы первой необходимости и наивысшей ценой на предметы роскоши и недооцененные товары. Дополнительным налогом облагаются избыточные товары, ставка колеблется в пределах от 3 % (для личных самолетов) до 12 % (для газированных напитков) до 290 % (для трубчатого табака).

В перечне товаров от налога освобождаются первичные продукты питания, такие как свежие фрукты и овощи, масличные культуры, яйца и молочные продукты, а также другие необходимые предметы, такие как вакцины, керосин, книги, журналы и периодические издания, а также вспомогательные средства и приспособления, используемые инвалидами.

В категорию услуг, освобождаемых от налогов, входят образование и здравоохранение, а также поездки на метро, пригородные поезда и религиозные поездки.

Влияние НТУ на импорт и экспорт

В предыдущей налоговой системе импорт товаров и услуг облагался импортными пошлинами, такими как таможенная пошлина, компенсационная пошлина или налог на добавленную стоимость (эквивалент акцизной пошлины) и специальная дополнительная пошлина (эквивалент налога на добавленную стоимость), а импорт услуг облагается налогом на услуги.

В соответствии с принятой структурой налогообложения, интегрированный налог на товары и услуги (IGST) заменяет предыдущие косвенные налоги, взимаемые с импорта товаров и услуг. Однако таможенные пошлины и другие защитные налоги, такие как антидемпинговая пошлина, защитная пошлина, продолжают взиматься с импорта в соответствии с предыдущим налоговым режимом.

Импорт в рамках GST рассматривается как поставки между штатами. Это означает, что IGST, который налагается на поставки товаров и услуг между штатами, также применяется для импорта товаров и услуг. Поскольку GST является налогом на основе пункта назначения, IGST взимается в штате, где потребляются импортируемые товары и услуги.

IGST может выплачиваться с использованием начального налогового кредита центрального налога на товары и услуги (CGST), налога на товары и услуги внутри штата (SGST) и IGST. Начальный налоговый кредит - это кредит, который дилер может потребовать по налогам, уплаченным за его / ее покупку.

Применение НТУ для импорта	
Импорт	Взимаемые
Импорт товаров	IGST + Основная таможенная пошлина + другие защитные пошлины (если применяются)
Импорт услуг	IGST

В случае CGST и SGST недопустимо перекрестное использование налоговых льгот для уплаты части кредита. Это означает, что налоговый кредит для центрального налога на товары и услуги (CGST) может использоваться только для CGST и IGST, а налоговый кредит для входного налога SGST может использоваться только для оплаты SGST и IGST.

Согласно GST, импорт услуг облагается налогом, если:

- Поставщик услуг находится за пределами Индии;
- Получатель услуги находится в Индии;
- Место поставки услуг находится в Индии; а также,
- Поставщик услуг и получатель услуг - это не просто учреждения отдельного человека.

Импортер обязан подавать ежемесячную налоговую декларацию в соответствии с GST. В соответствии с предыдущим законодательством импортер должен был подавать декларации в соответствии с налоговым законодательством штата на покупку товаров (импорт товаров) и в соответствии с центральным налоговым законодательством для требования компенсационных пошлин. При подаче ежемесячных деклараций импортеры должны задекларировать товары, импортированные в таблице 5 формы GSTR-2, и услуги, импортированные в таблице 6 формы GSTR-2.

Ранее перевозка грузов воздушным транспортом и входящая перевозка не облагались налогом на услуги. В новом законодательстве о GST это исключение отсутствует.

Согласно GST, экспорт товаров и услуг освобождается от налогообложения. Тем не менее, можно воспользоваться входным налоговым кредитом, связанным с такими поставками товаров и услуг. Кроме того, налоги, уплаченные за сырье и услуги, используемые при экспорте товаров и услуг, будут возвращены экспортерам.



НОВОСТИ ПО ТЕМЕ

**Сингапур и Индия
включают ограничение
льгот в ДТАА
Поправка: последствия
для иностранных
инвесторов**

*Новости Индии, январь
2017*

ДОСТУПНО ЗДЕСЬ

Стратегии снижения налоговой нагрузки в Индии

Индия положительно оценила региональные торговые соглашения, которые включают соглашения о свободной торговле (ССТ), соглашения о преференциальной торговле (ПТС) и соглашения о всеобъемлющем экономическом сотрудничестве (СЕКА).

Это соглашения между несколькими странами или между страной и торговым блоком об отмене или сокращении тарифов, квот и преференций в отношении продаваемых товаров и услуг.

Соглашения об избежании двойного налогообложения (DTA или DTAA) направлены на предотвращение налогообложения одного и того же дохода двумя или более государствами, а также устранение уклонения от уплаты налогов и повышение эффективности трансграничной торговли.

Соглашения о свободной торговле в рамках двустороннего соглашения закрепляют режим многих форм налога, в том числе корпоративного подоходного налога, индивидуального подоходного налога, подоходного налога и налога на дивиденды.

Действующие региональные торговые соглашения Индии

Торговое соглашение	Тип соглашения
Азиатско-Тихоокеанское торговое соглашение (АТТС)	Соглашение о преференциальной торговле (СПТ)
Индия-АСЕАН Соглашение о торговле товарами Общее (Индия-АСЕАН ТИГ)	Соглашение о свободной торговле (ССТ)
Система торговых преференций (ГСТП)	СПТ
Соглашение о свободной торговле в Южной Азии (SAFTA)	ССТ
Индия-Шри-Ланка Соглашение о свободной торговле (SLFTA)	ССТ
Индия-Малайзия Соглашение о всестороннем экономическом сотрудничестве (ИМСЕСА) Япония	Соглашение о всестороннем экономическом сотрудничестве (СЕСА)
Индия комплексное экономическое	Соглашение об экономическом партнерстве (СЕРА)
Индия-Корея Соглашение о всеобъемлющем и расширенном партнерстве СЕРА (ИКСЕРА)	СЕРА

Выбор ДТАА и ставки подоходного налога

Получатель	Подоходный налог(ВНТ)			
	Дивиденды (%)	Процентная ставка (%)	Роялти (%)	Для технических услуг (%)
Австралия	10	10	10	10
Канада	15/25	15	10/15	10/15
Китай	10	10	10	10
Франция	15	0/10/15	20	10
Германия	10	10	10	10
Израиль	10	10	10	10
Италия	15/25	15	20	20
Южная Корея	15	10	10	15
Сингапур	10/15	10/15	10	10
ОАЭ	10	5/12.5	10	N/A
Великобритания	10/15	0/10/15	10/15	10/15
США	10/25	10/15	10/15	10/15

Процесс аудита в Индии

Период аудита в Индии может быть беспокойным и сложным временем для предприятий с иностранными инвестициями, работающих в стране. Несмотря на то, что большинство иностранных руководителей в Индии оставляют аудит для дипломированных бухгалтеров и фирм, предоставляющих профессиональные услуги, важно, по крайней мере, иметь общее представление о процессе аудита, о том, как подготовить предприятие к аудиту, и о ключевых соображениях, которые следует учесть.

Есть две основные задачи, связанные с ежегодным аудитом в Индии. Первая задача заключается в том, чтобы аудиторы отчитывались перед акционерами и перед правительством, представляет ли бухгалтерский баланс компании истинное и справедливое отражение ее положения дел и любой прибыли или убытка, полученных в течение финансового года. Вторая, побочная задача, заключается в выявлении и предотвращении мошенничества и ошибок. Найм опытной фирмы для своевременного и точного проведения ежегодного аудита имеет решающее значение для достижения обеих целей.

Краткий обзор процесса аудита в Индии

Аудит счетов компаний стал обязательным в Индии с момента принятия первого Закона о компаниях в 1913 году. С тех пор Институт дипломированных бухгалтеров Индии (ICAI), государственный орган, созданный в соответствии с Законом о дипломированных бухгалтерях 1949 года, регулирует профессию дипломированных бухгалтеров в Индии и обеспечивает поддержание стандартов бухгалтерского учета Индии. Все дипломированные бухгалтеры являются членами ICAI и должны соответствовать стандартам, установленным ICAI и Советом по международным стандартам аудита и гарантии качества (AASB).

По сути, аудит - это проверка счетов отдельных лиц, предприятий или организаций, и он традиционно выполняется независимым лицом или фирмой, обладающими специальными навыками и знаниями аудиторских процедур в данной стране. Другими словами, бухгалтеры проверяют точность записей деловых операций компании, и обеспечивают достоверное и справедливое отражение финансового положения данной компании.

Нельзя недооценивать важность процесса аудита, так как его результаты могут быть использованы для следующих целей:

- Помочь инвесторам узнать о финансовом состоянии компании;
- Гарантии для правительства по выполнению компанией своих юридических обязательств;
- Помочь кредиторам оценить доверие к компании;
- Привлечение внимания руководства к любым недостаткам в деятельности компании; а также,
- Помочь правлению в повышении эффективности бизнеса.

Цели аудита

Как упоминалось ранее, с ежегодным аудитом в Индии связаны две основные задачи: предоставление акционерам и правительству Индии правильного и объективного представления финансовой отчетности компании, а также выявление и предотвращение случаев мошенничества и ошибок.

Обеспечение баланса компании обеспечивает достоверное и справедливое отражение ее текущего состояния, в котором нуждается аудитор, который после завершения процесса аудита выскажет свое мнение о финансовой отчетности компании при помощи аудиторского отчета.

Эти финансовые отчеты должны включать в себя балансовый отчет, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и примечания к счетам. «Точная и достоверная картина» может быть получена только в том случае, если финансовая отчетность является точной и не вводит в заблуждение.

Компания может ожидать, что аудитор даст точную и достоверную оценку, если соблюдены следующие критерии:

- Отчеты составляются со ссылкой на записи в бухгалтерских книгах;
- Записи подтверждаются соответствующими ваучерами, документами или другими доказательствами;
- Ни одна запись в бухгалтерской книге не пропускается при подготовке финансовой отчетности, и ничего не включается в финансовую отчетность, которой не было в бухгалтерских книгах; а также,
- Финансовая отчетность подготовлена в соответствии с соответствующими стандартами бухгалтерского учета.

Дополнительной целью, связанной с ежегодным аудитом в Индии, является выявление ошибок или мошенничества в финансовой отчетности компании. В случае обнаружения нарушения аудитор обязан сообщить подробности руководству, которое, как ожидается, исправит такую ошибку.

Виды аудита

Основные аудиты в Индии обычно подразделяются на два основных типа:

Обязательный аудит

Обязательные аудиты проводятся с целью информирования индийского правительства и акционеров о текущем состоянии финансов и счетов компании. Такие проверки проводятся

квалифицированными внешними и независимыми аудиторами. Аудиторский отчет при обязательном аудите составляется по форме, установленной государственным органом.

Внутренние аудиты

Внутренние аудиторские проверки проводятся по поручению внутреннего руководства с целью проверки состояния общего состояния финансов компании и анализа операционной эффективности организации. Внутренние проверки могут выполняться независимой стороной или собственным внутренним персоналом компании.

В Индии каждая компания, акции которой зарегистрированы на фондовой бирже, должна иметь систему внутреннего аудита. Она включает:

- Каждая открытая публичная компания, имеющая:
 - » Оплаченный уставный капитал в размере 7 млн. долларов США (500 млн. рупий) или более в течение предыдущего финансового года; или же
 - » Оборот (доход) в размере 29 млн. долл. США (2 млрд. рупий) или более в течение предыдущего финансового года; или же
 - » непогашенные кредиты или займы от банков или государственных финансовых учреждений, превышающие 14 млн. долл. США (1 млрд. рупий) или более в любой момент времени в течение предыдущего финансового года; или же,
 - » непогашенные депозиты на сумму 3 млн. долл. США (250 млн. рупий) или более в любой момент времени в течение предыдущего финансового года.
- Каждая частная компания, имеющая:
 - » Оборот 29 млн. долл. США (2 млрд. рупий) или более в течение предыдущего финансового года; или же,
 - » непогашенные займы или займы от банков или государственных финансовых учреждений на сумму более 14 млн. долл. США (1 млрд. рупий) или более в любой момент времени в течение предыдущего финансового года.

Обязательные аудиты

В Индии обязательный аудит проводится для каждого финансового года (с 1 апреля по 31 марта), а не для календарного года. Два наиболее распространенных вида обязательного аудита в Индии:

Налоговые проверки

Налоговые проверки требуются в соответствии с разделом 44 АВ Закона о налогообложении 1961 года. Этот раздел обязывает тех, чей оборот в бизнесе превышает

149 200 долл. США (10 млн. рупий), и тех, кто работает по профессии с валовыми доходами, превышающими 75 000 долл. США (5 млн. рупий), их аудит должен производиться независимым дипломированным бухгалтером.

Аудиторский отчет составляется с использованием формы 3CD вместе с формой 3CA (для компаний) или формой 3CB (для организаций, не включенных в форму 3CA). Предоставление налоговых проверок применимо ко всем, будь то частное лицо, партнерская фирма, компания или любая другая организация. Отчет о налоговой проверке должен быть заполнен до 30 ноября после окончания предыдущего финансового года.

Несоблюдение положений налоговой проверки может повлечь за собой штраф в размере 0,5% от оборота или 1500 долл. США (100 000 рупий), в зависимости от того, что ниже. Относительно назначения или отстранения налогового аудитора конкретных правил нет.

Аудит компании

Положения об аудиторских проверках компаний содержатся в Законе о компаниях 2013 года, если это применимо. Каждая компания, независимо от характера бизнеса или оборота, необходимо проводить ежегодный аудит финансовой отчетности в течение каждого финансового года. Для этого компания и ее директора должны изначально подобрать и назначить аудитора.

После этого на каждом годовом общем собрании акционеров акционеры компании назначают аудитора, который будет занимать должность от одного общего собрания акционеров до заключения следующего общего собрания акционеров. Закон о компаниях с поправкой 2017 года теперь позволяет назначать аудиторов на пять лет, чтобы их назначение не требовало одобрения на каждом ежегодном общем собрании. Кроме того, публичные компании должны учреждать аудиторский комитет.

Перечисленные общества и предприятия, принадлежащие к указанному классу компаний, не назначают или не переназначают аудитора:

- Более двух сроков по пять лет подряд, если аудитором является аудиторская фирма; а также,
- Более одного срока в пять лет подряд, если аудитор является физическим лицом.

Только независимый дипломированный бухгалтер или партнерская фирма дипломированных бухгалтеров могут быть назначены аудитором компании.

В соответствии с Законом о компаниях 2013 года следующие лица лишены права становиться аудиторами:

- Корпоративные органы управления;
- Сотрудники компании либо служащий по найму;

- Лицо, которое является партнером сотрудника компании или нанято сотрудником компании;
- Любое лицо, имеющее задолженность перед компанией на сумму, превышающую 15 долл. США (1000 рупий), или гарантировало компании от имени другого лица сумму, превышающую 15 долл. США (1000 рупий);
- Лицо, которое владело какими-либо ценными бумагами в компании по истечении одного года с даты вступления в силу Закона о компаниях с поправкой от 2000 года; а также,
- Лицо, осужденное судом за преступление, связанное с мошенничеством сроком на десять лет, не истекшим со дня вынесения приговора.

Аудитор должен подготовить аудиторский отчет в соответствии с Распоряжением об аудиторском заключении компании (CARO) 2016. CARO требует от аудитора отчитываться по различным аспектам деятельности компании, таким как активы, инвестиции, системы внутреннего аудита, внутренний контроль и юридические обязательства. Аудиторский отчет должен быть получен до проведения годового общего собрания акционеров, которое само должно быть проведено в течение шести месяцев с конца финансового года.

Аудиторская отчетность

Как указывалось ранее, аудиты проводятся для обеспечения того, чтобы финансовые отчеты компании представляли точную и достоверную картину ее финансового состояния. Таким образом, мнение аудитора, выраженное в окончательном отчете, основано на информации, собранной в ходе аудита и проверке финансовой отчетности.

По завершении отчета аудитор может дать одно из следующих четырех заключений:

Положительное аудиторское заключение

Положительное аудиторское заключение выдается, когда аудитор приходит к выводу, что финансовая отчетность дает правдивое и объективное представление в соответствии с основами финансовой отчетности, использованными для подготовки и представления финансовых ведомостей.

Это подтверждает, что:

- Общепринятые принципы бухгалтерского учета последовательно применяются при составлении финансовой отчетности;
- Финансовая отчетность соответствует требованиям устава и нормативных актов; а также,
- Достаточно раскрыты существенные вопросы, имеющие отношение к надлежащему представлению финансовой информации (при условии соблюдения требований законодательства).

Заклучение с оговоркой

Заклучение с оговоркой дается, когда аудитор приходит к выводу, что не может быть дано положительное заклучение, но что влияние какого-либо несогласия с руководством не является настолько существенным и глубоким, чтобы давать отрицательное заклучение, или ограничение объема не настолько существенное и повсеместное, чтобы отказываться от заклучения. Заклучение с оговоркой должно выноситься как «подлежащие» или «за исключением» последствий вопроса, к которому относятся оговорки.

Отказ от заклучения

Отказ от заклучения возникает, когда возможное влияние ограничений на деятельность является настолько существенным и повсеместным, что аудитор не может получить достаточных и надлежащих аудиторских доказательств и, следовательно, не может дать заклучение о финансовой отчетности.

Отрицательное заклучение

Отрицательное заклучение выдается, когда влияние несогласия является настолько существенным и распространяющимся на финансовую отчетность, что аудитор приходит к выводу, что квалификация отчета недостаточна для указания вводящего в заблуждение или неполного характера финансовой отчетности.

Сближение с международными стандартами отчетности

Новый индийский стандарт бухгалтерского учета, Ind AS 115, вступил в силу с 1 апреля 2018 года, который является началом нового финансового года в стране. Как пояснили в Министерстве по корпоративным вопросам Индии, Ind AS 115 устанавливает принципы, которые должны применяться предприятием для предоставления полезной информации пользователям финансовой отчетности. Эти принципы включают характер, сумму, сроки и неопределенность доходов и денежных потоков, возникающих в связи с договором с клиентом.

Компании, базирующиеся в Индии, должны будут перенять более подробную процедуру учета доходов, поскольку Ind AS 115 исключает возможности для толкования в нескольких областях. В нем признается только один базовый принцип учета доходов - передача контроля над товарами или услугами. Новый стандарт также заменяет концепцию «справедливой стоимости» на «фактическую цену продажи», которая, по мнению Института дипломированных бухгалтеров Индии (ICAI), лучше подходит для измерения выручки.

ICAI также заявил, что Ind AS115 дает разъяснения в областях, включающих многоэлементные контракты или комплексные продукты, лицензирование, лицензионные

платежи за интеллектуальную собственность, финансовые компоненты и переменное вознаграждение.

Эксперты считают, что новый стандарт бухгалтерского учета внесет столь необходимую прозрачность в процесс учета и аудита за счет улучшения раскрытия информации. Это повлияет на широкий спектр секторов в Индии, включая технологии, недвижимость, горнодобывающую и металлургическую промышленность, строительную инженерию, и телекоммуникации, поскольку стандарт включает новые концепции учета доходов. Кроме того, существующие стандарты Ind AS 18 и 11, которые используются для проверки доходов и контрактов на строительство, соответственно, будут отменены, когда Ind AS 115 вступит в силу.

Судя по всему, недвижимость в Индии в наибольшей степени зависит от перехода на стандарты бухгалтерского учета. Начиная с его финансового года, зарегистрированные компании по недвижимости должны будут перейти на метод завершения проекта с существующего метода процента выполнения (РОС). Это означает, что платежи покупателя жилья за покупку строящихся объектов больше не будут рассматриваться как оборот или прибыль от продаж; скорее они будут рассматриваться как авансы или займы.

Ind AS 115 соответствует передовой международной практике и обеспечивает соответствие индийского стандарта бухгалтерского учета Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), установленным на международном уровне Советом по международным стандартам финансовой отчетности и Фондом МСФО.

Однако применение Ind AS 115 для банковского сектора в Индии было отложено Резервным банком Индии до 1 апреля 2019 года.

Ключевые соображения для обеспечения беспрепятственного аудита

Многие инвесторы обеспокоены репутацией Индии в связи с ее общеизвестными нечеткими правилами и процедурами, и они приближаются к периоду аудита с немалым беспокойством. Однако, при наличии надлежащих советов и некоторых соответствующих знаний о местной операционной среде инвесторы обнаружат, что юридические и финансовые операционные процедуры в Индии не так сложны, как они предполагали изначально.

Аудит не обязательно должен быть сопряжен со сбоями и значительными издержками для бизнеса – аудиторский отчет может быть неоценимым, помогая компаниям лучше управлять своим бизнесом и решать возникающие проблемы или восполнять пробелы, выявляя нарушения и ошибки. В этом разделе объясняются процессы, которые предприятие с иностранными инвестициями в Индии может ожидать во время обязательного аудита, а также то, что компании должны знать и подготовить, чтобы процесс аудита прошел гладко.

Первоначальный инструктаж

Аудиторам следует предоставить обзор предпринимательской деятельности и структуры компании для предоставления максимально полной и точной обратной связи. Несмотря на то, что большинство аудиторов обладают общими знаниями в отрасли, на инструктаже аудиторов информируют о конкретных видах деятельности, проводимой компанией, ее цепочке поставок и процедурах закупок, а также о существующем внутреннем контроле, что позволяет процессу аудита проходить гладко. В то время как аудиторы, как ожидается, будут проводить независимые проверки внутреннего контроля, может быть полезно для начала объяснить, как действуют механизмы внутреннего контроля.

Закупки и процедуры закупок

Аудиторы будут внимательно изучать закупки и процедуру закупок и, вероятно, во время аудиторской проверки будут запрашивать структурную схему, в которой изложены особенности этого процесса. Предварительная подготовка этой структурной схемы может сэкономить ценное время в процессе аудита, а предоставление ее аудиторам, даже если они этого не требуют, может обеспечить предоставление подробных отчетов, которые позволят предприятиям лучше понять эффективность и недостатки их операций.

Компании могут также ожидать, что аудиторы изучат крупные закупки, чтобы убедиться, что компания не переплачивает при закупке сырья и других материалов. Недобросовестные сотрудники нередко выбирают закупки у более дорогих и менее качественных поставщиков, с которыми они могут иметь какие-либо личные связи или отношения (то есть, семейные связи или предприятия и поставщики, выплачивающие им комиссию за покупки). Путем тщательного изучения процедур закупок и закупок эти недостатки можно выявить и устранить после проведения аудита.

Аудиторы будут дополнительно сравнивать закупочные ваучеры с соответствующими налоговыми накладными и полученными от продавцов квитанциями о полученных товарах (GRN), чтобы подтвердить, совпадают ли количества и суммы. Это позволит аудиторам проверить, соответствуют ли расценки материалов в накладных заказах на поставку, оформленным компанией, и соответствуют ли даты в GRN текущему отчетному периоду. Эти проверки могут занимать много времени, и рекомендуется иметь должным образом подготовленную бухгалтерию для оказания помощи в проведении этих проверок и облегчения для аудиторов оценки полного документооборота.

Производственный процесс

Профессиональный аудитор дополнительно отмечает продукцию предприятия и производственный процесс на предприятии, а также различные шаги, которые следует предпринять компании для превращения сырья в товарную продукцию. Для облегчения этого процесса полезно подготовить список основных сырьевых материалов, которые

бизнес использует в производстве. Компании также могут ожидать, что аудиторы будут проверять внутренний контроль на этом этапе, особенно тот, который связан с вводом сырья. В некоторых отношениях этот аспект процесса аудита связан с изучением закупочных процедур и закупок.

Первичные платежные документы, налоговые расходы и наличный расчет

Аудитор компании также попытается проверить, относятся ли счета, подтверждающие первичные платежные документы, и расходы к текущему периоду. При проверке первичных платежных документов аудитор должен убедиться, что налог, взимаемый у источника (TDS) действительно был вычтен, где это применимо. Относительно часто компании по ошибке пренебрегают вычетом TDS, и очень важно, чтобы внутренние процессы не мешали осуществлению такого контроля.

При заявлении о возмещении путевых и других связанных с этим расходов по налоговым вычетам, компании должны всегда обеспечивать сохранение подтверждающей документации и при необходимости предоставление ее аудитору. Было бы разумно включить в описания должностных обязанностей и трудовые договоры, что они должны представить доказательства командировочных расходов и другие связанные с этим расходы, чтобы избежать каких-либо сомнений или недосмотра в этом отношении. Зачастую аудиторы ищут подтверждение того, что эти расходы находятся в пределах установленных лимитов, указанных в соответствующей должностной инструкции.

Аудиторы также должны проверить, что любой платеж наличными или совокупные платежи наличными на общую сумму свыше 20 000 рупий за один день не заявляются в качестве вычета (в соответствии с разделом 40A (3) Закона о налогообложении 1961 года), а также проверить другие кредитные остатки на счете. Отчеты о сверке банковских счетов компании также должны проверяться аудитором для проверки расходов.

Инвентаризация

Производственное предприятие должно продемонстрировать, что он ведет свои счета RG23 и складские реестры для производства или обработки материалов. Аудитор проверит, что это было сделано правильно, и должен выяснить, согласованы ли входной кредитный счет (RG 23A Part II) / счет кредита капитальных товаров (RG 23C Part II) с регистрами закупок и правильно ли были зарегистрированы входные кредиты. Аудиторы также проверят реестр личных счетов компании (PLA), чтобы убедиться, что платежи были точно выполнены через личные счета компании после рассмотрения входного кредита. Аудитор также должен был провести физическую проверку запасов, чтобы подтвердить, что инвентарные количества соответствуют инвентарному регистру компании.

Другие сверки

- Возврат акциза / GST с закупок и продаж;
- Взносы в резервный фонд;
- Профессиональный налог; а также,
- Государственные страховые взносы за работников.

Эти взносы являются обязательными в соответствии с законом и распространяются на все компании в Индии.

Прочее

Управленческая отчетность по остаткам на начало периода

Компании также должны иметь подготовленную управленческую отчетность, так как аудитор проверяет правильность переноса начальных остатков на этих счетах из проверенной финансовой отчетности за предыдущий год. Нередко требуются некоторые незначительные корректировки.

Арендные соглашения

Рекомендуется своевременно вносить арендную плату за фабрику или офис в соответствии с договором аренды, и чтобы договоры аренды были актуальны на момент проведения аудита.

PANs для подрядчиков

Компании также должны убедиться, что они надлежащим образом хранят ксерокопии карточек с постоянным индивидуальным номером налогоплательщика (PAN) для любых подрядчиков, подпадающих под действие TDS. Если компании не предоставлен PAN подрядчика, но требуется вычесть TDS, необходимо вычитать TDS со ставкой по умолчанию 20%.

Почему аудит важен для вашего бизнеса

Аудит часто рассматривается компаниями как раздражающие и нежелательные нарушения их нормальной работы, а аудит в незнакомой стране может показаться особенно страшным предложением. Однако аудиты выполняют две жизненно важные функции.

Во-первых, они гарантируют, что при ведении бизнеса соблюдаются все соответствующие законы и нормативные акты Индии. Они необходимы для подтверждения того, что бизнес правильно оценивает свой налогооблагаемый доход, подкрепляет заявленные вычеты необходимыми квитанциями и, при необходимости, делает соответствующие вычеты в TDS. Неспособность предприятия с иностранными инвестициями выполнить эти юридические обязательства и ненадлежащее ведение учета может привести не только к штрафам со стороны правительства Индии, но и к потенциальным штрафам, налагаемым другими юрисдикциями, такими как Закон США о коррупции за рубежом или другие подобные законы в Европе.

Вторая важная функция аудита заключается в выявлении любых слабых сторон или областей улучшения предпринимательской деятельности. Именно по этой причине многие компании предпочитают проводить внутренние аудиты в дополнение к их обязательному ежегодному аудиту, поскольку аудиторы обладают независимостью и опытом, чтобы давать ценные рекомендации для решения проблем. Аудиты могут помочь улучшить методы управления, и внутренний контроль компании должен стать вспомогательным механизмом для помощи в аудиторской проверке. Если ежегодный аудит компании выявляет какие-либо недостатки в ее предпринимательской деятельности или внутреннем контроле, целесообразно внимательно изучить эти процессы и средства контроля. Это может включать оценку персонала, ответственного за выполнение операций компании, чтобы убедиться, что они компетентны в своих ролях. Только при наличии адекватного внутреннего контроля бизнес может реализовать весь свой потенциал, а ежегодный аудит - независимая и ценная мера оценки адекватности этого контроля и процедур.

Обнаружение и предотвращение мошенничества

В качестве дополнительной цели, связанной с ежегодным аудитом, выявление мошенничества и ошибок может быть столь же важным, как и оценка того, точно ли баланс компании отражает ее текущее состояние. Для компаний, осуществляющих деятельность в Индии, важно поддерживать понимание того, что представляет собой мошенничество, и тонкую грань между мошенничеством и ошибкой в глазах аудитора.

Согласно исследованию мошенничества, проведенному Deloitte в Индии в 2016 году, 65% респондентов считают, что уровень мошенничества будет продолжать расти в ближайшие годы, несмотря на усилия руководства по созданию надежной системы контроля. Хотя руководство по своей сути является первой линией защиты от мошенничества и ошибок, внутренние и внешние аудиторы часто считаются второй линией защиты. Под мошенничеством понимается умышленное и преднамеренное искажение финансовой информации с целью обмана других (то есть акционеров, правительства и т. д.). Это может повлечь за собой децентрализацию, связанную с незаконным присвоением денежных средств или товаров и мошенническим манипулированием счетами со стороны руководства или сотрудников.

Противоправные действия, связанные с незаконным присвоением денежных средств или товаров, могут охватывать ряд конкретных видов деятельности, включая, но не ограничиваясь:

- Запись фиктивных или поддельных платежей;
- Заниженная оценка итоговой суммы кассовой книги;
- Двойное проведение одного и того же платежа;
- Регистрация большего количества платежей, чем фактических сумм, внесенных путем изменения цифр в квитанциях;
- Присвоение нераспределенной заработной платы; а также,
- Учет личных затрат как коммерческих расходов.

Мошенничество посредством манипулирования счетами обычно подразумевает более благоприятное представление счетов, чем они есть на самом деле, и искажение прибыли или убытков предприятия и его финансового положения (также известного как «декорация»).

Этот вид мошенничества совершается на уровне руководства, и аудиторы часто подозревают мошенничество, если они сталкиваются с:


- Недостатком квитанций, чеков или контрактов;
- Несовпадающие балансы;
- Значительная разница в соотношении валовой прибыли и чистой прибыли;
- Разница между акциями согласно записям и физически подсчитанными акциями;
- Когда контрольный счет не совпадает с вспомогательными книгами; а также,
- Противоречивыми объяснениями несоответствий, которые дают стороны.

Ключевое различие между «мошенничеством» и «ошибкой» часто связано с намерением ввести в заблуждение, и установление различия между ними может быть проблематичным. Аудиторы обязаны выносить суждения при подготовке своего заключения для итоговой ревизии, но не принимают юридических решений относительно того, имело ли место мошенничество. Скорее, аудиторское заключение является больше убедительным, чем окончательным по своему характеру и основано исключительно на информации, которую они рассмотрели и проанализировали в ходе проверки финансовой отчетности.

Если аудитор подозревает мошенничество, это подозрение будет отражено в его мнении, и заинтересованная сторона может впоследствии принять решение о проведении расследования по данному вопросу.

Управление рисками, связанными с мошенничеством

Индия является одним из самых быстрорастущих развивающихся рынков в мире, чему способствуют либеральная политика в области иностранных инвестиций и растущая




потребительская база. Это привело к увеличению числа игроков, вытесненных с рынка – иностранных и внутренних, и в результате – к высокому уровню конкуренции в каждой отрасли, часто подвергающему фирмы угрозе мошенничества и другим рискам.

Недавнее исследование отрасли показало, что в 2017 году 89% компаний, базирующихся в Индии, стали жертвами как минимум одного случая мошенничества; Из-за этого 33% из них понесли убытки в размере более 7%. Поэтому иностранные инвесторы, выходящие на индийский рынок, должны уделять первоочередное внимание проведению необходимой осторожности при заключении партнерских соглашений и заключении контрактов с фирмами и поставщиками в Индии.

Помимо соблюдения принципа должной осмотрительности, фирмы должны уделять основное внимание ежедневному соблюдению требований, связанных с финансовой отчетностью, безопасностью активов компании, минимальными показателями и оценкой инвентаризации, а также другими записями предпринимательской деятельности. Снижение риска мошенничества начинается с надежной структуры управления, которая включает аудит процессов составления бюджетов, этических политик, контроля качества, процедур мониторинга со стороны высшего руководства и процедур ротации. Любая слабость в управленческой структуре организации создает уязвимость для мошенничества.

Помимо обеспечения организации надежной управленческой структурой, предоставление анонимной горячей линии или другого канала для информаторов для предупреждения мошеннического поведения, может быть эффективным способом обнаружения мошенничества. Закон о компаниях 2013 года дополнительно предписывает зарегистрированным компаниям создать механизм для информаторов, чтобы предупреждать о мошенничестве на уровне директоров или сотрудников.



Кадровые ресурсы и Выплата заработной платы

- ◆ Основные соображения при найме персонала
- ◆ Заработная плата и социальное страхование

Основные соображения при найме персонала

Подача заявки на выдачу визы

При подаче заявления на долгосрочную визу в Индии существует ряд процедур и правовых рамок, которые необходимо понимать. Индия предоставляет два вида рабочих виз: деловая виза и рабочая виза. Для получения этих виз индийские власти требуют документы от заявителя, а также от работодателя заявителя. Кандидаты и работодатели должны запланировать не менее одной недели на подготовку необходимой документации.

Между тем, заявители, подающие заявление на визу по почте, должны предоставить две-три недели для обработки заявления на визу, несмотря на заявленное время обработки визы. Документы, требуемые индийскими властями, зависят от гражданства заявителя; Заявители и их работодатель должны проверить все необходимые документы в консульстве Индии в стране проживания заявителя. Тем не менее, большинство необходимых документов для получения визы схожи для большинства развитых стран Европы и Северной Америки.

Иностранные граждане, которые намерены посетить Индию для встреч с индийскими компаниями, должны подать заявление на получение деловой визы. В зависимости от гражданства заявителя, многократная деловая виза может быть выдана на срок до пяти лет за один раз. Однако максимально допустимый период пребывания за одно посещение определяется индийским консульством. Американские заявители, например, могут получить многократную деловую визу, которая действительна в течение десяти лет, но каждый период пребывания ограничен шестью месяцами. Для получения деловой визы в Индию заявка должна содержать нижеперечисленные документы.

Для подачи заявления на деловую и рабочую визу каждый документ, предоставленный работодателем, должен быть составлен на фирменном бланке компании, подписан старшим менеджером и отмечен официальной печатью компании. Кроме того, каждый из этих документов должен быть оригиналом. Единственными исключениями из этих условий являются Свидетельство о регистрации компании и карта PAN, которая может быть отсканирована или фотокопирована. Тем не менее, эти условия означают, что работодатели должны быть готовы отправить оригиналы подателю заявки по почте.

Компании, которые в прошлом успешно получали деловые и рабочие визы, часто хорошо подготовлены для организации сопроводительной документации. Однако компаниям, которые ранее не получали эти визы, следует рассмотреть возможность заключения контракта с индийским консультантом по визам. Индийский персональный консультант тщательно исследует и иногда изучает язык ключевых документов, таких как письма-приглашения для деловых виз или разрешительные и обосновательные письма для рабочих виз. Визовый консультант хорошо знаком с процессом подачи заявки и может предоставить бланки писем и полезные советы, чтобы уменьшить вероятность возникновения проблем.

Визовые требования для иностранных граждан, работающих в Индии



Критерии отбора сотрудников

1. Минимальный возраст 18 лет
2. Хорошее здоровье
3. Подача заявки на должность, которая не подходит для квалифицированного индийского сотрудника
4. Не будет работать на обычной, секретарской или канцелярской работе.
5. Должен иметь годовой оклад свыше 25 000 долларов США (за исключением учителей языка, этнических поваров, сотрудников посольства и волонтеров)



Документы, требуемые от сотрудника

6. Заполненная визовая анкета
7. Действующий паспорт
8. Фотография паспортного размера
9. Подтверждение адреса, например, водительские права или счет за коммунальные услуги
10. Подробная биография кандидата



Документы, требующиеся от работодателя

11. Письмо-ходатайство с просьбой на одобрение заявки кандидата
12. Спонсорское письмо
13. Письмо о налоговых обязательствах с обязательством об уплате подоходного налога заявителя в Индии
14. Обосновательное письмо, подтверждающее, что квалифицированный индийский кандидат был недоступен / непригоден
15. Подробная информация об востребованной специализации и профессиональных возможностях заявителя
16. Письмо о назначении с указанием должности и зарплаты
17. Комплексный трудовой договор
18. Копия карты постоянного номера счета компании (PAN)
19. Свидетельство о регистрации компании
20. Заполненная анкета

Приблизительное время для завершения



Оформление визы

Первая встреча иностранных граждан с индийской бюрократией часто происходит в Региональном Бюро Регистрации Иностранцев (FRRO). Этот процесс сейчас доступен онлайн и больше не такой трудоемкий, как раньше. Владельцы долгосрочной визы должны зарегистрировать свою визу как можно скорее; Неспособность зарегистрировать визу в течение указанного периода времени может привести к штрафу, а в некоторых случаях и к расследованию. Расследование может занять несколько недель - держателю визы не разрешается покидать страну в течение этого периода времени. Кроме того, расследование может осложнить любые будущие заявления на получение или продление визы.

Основные инструкции

Все иностранцы (в том числе иностранцы индийского происхождения), посещающие Индию на долгосрочной (более 180 дней) по студенческой, медицинской, научно-исследовательской визе и рабочей визе, обязаны зарегистрироваться в FRRO или у сотрудника по регистрации (FRO), чья юрисдикция распространяется на место, где иностранец намеревается остановиться, в течение 14 дней с момента прибытия. Однако, граждане Пакистана должны зарегистрироваться в течение 24 часов с момента их прибытия. Все граждане Афганистана должны зарегистрироваться в соответствующем FRRO/FRO в течение 14 дней с момента прибытия, за исключением тех граждан Афганистана, которые въезжают в Индию по визе, действительной в течение 30 дней или менее, при условии, что соответствующий афганский гражданин передает свой местный адрес в Индии в Представительство Индии/FRRO/FRO. Граждане Афганистана, которым выдаются визы с «освобождением от полицейской отчетности», освобождаются от полицейской отчетности, а также от разрешения на выезд при условии, что они выезжают в течение срока действия визы.

Иностранцы, за исключением вышеупомянутых, не обязаны регистрироваться, даже если они въехали в Индию по долгосрочной визе, при условии, что их постоянное пребывание в Индии не превышает 180 дней. Если целью иностранца является пребывание в Индии более 180 дней, лицо должно быть зарегистрировано задолго до истечения 180 дней с даты прибытия в соответствующем FRRO /FRO.

Регистрация также требуется в случае виз, выданных на срок менее 180 дней, и если для регистрации требуется специальное одобрение. Тем не менее, иностранцы, въезжающие по въездной визе (X) и по деловой визе на срок более 180 дней, по-прежнему должны зарегистрироваться в FRRO/FRO - если они намерены оставаться на срок свыше 180 дней при каждом последующем посещении.

Документы для регистрации визы

Чтобы зарегистрировать рабочую визу, владелец визы должен подготовить регистрационные документы, требуемые индийскими властями. Как и в случае подачи заявления на визу, и владелец визы, и их работодатель должны предоставить подтверждающие документы для регистрации визы. Этот процесс требует координации между владельцем визы и их работодателем; Владельцы виз и их работодатели должны запланировать и предоставить эти документы в течение 2-3 дней.

Обычно получатель визы должен предоставить:

- Заполненная анкета для оформления визы;
- Шесть фотографий заявителя паспортного размера;
- Копия страницы с фотографией в паспорте;

- Копия страницы паспорта с визой;
- Подтверждение адреса, например, водительских прав или счета за коммунальные услуги, из страны проживания заявителя;
- Нотариально заверенная копия акта аренды / соглашения или C-Form от отеля проживания; а также,
- Квитанция об уплате визовых сборов.

Работодатель обычно должен предоставить:

- Два экземпляра письма-ходатайства с просьбой о разрешении регистрации визы заявителя;
- Два экземпляра спонсорского письма, в котором говорится об ответственности за деятельность заявителя в Индии и обещание репатриировать заявителя за счет компании в случае обнаружения какого-либо неблагоприятного поведения;
- Два экземпляра письма, подтверждающего адрес проживания владельца визы в Индии;
- Два экземпляра трудового договора, в котором четко указывается месячный оклад, должность, срок службы и т. д. ; а также,
- Свидетельство о регистрации компании.
- Все документы, за исключением Свидетельства о регистрации, должны быть оригиналами, составленными на фирменном бланке компании, подписанны старшим менеджером с официальной печатью компании.

Наем персонала в Индии: общие юридические вопросы

До тех пор пока в Индии существует большой кадровый резерв, трудоустроить квалифицированных работников и старшее руководство может быть сложно. Многие работодатели используют веб-сайты, такие как Monster.com, Naukri.com или LinkedIn, для поиска сотрудников, но наиболее успешные работодатели обычно устанавливают прямые отношения с университетами для поиска талантливых выпускников и с местными рекрутерами для поиска опытных талантливых сотрудников. Местные консультанты, которые проводят исследования рынка, могут помочь иностранным работодателям оценить местные рынки труда и установить отношения, необходимые для привлечения талантливых специалистов.

Отдельно работодатели в Индии могут найти соответствие между мягкими навыками кандидата и его фактическим опытом. Лучшей практикой работы с кадровыми ресурсами станет принятие процесса тщательного рассмотрения заявок для технического и старшего персонала, проверка занятости, образования, судимости, а также проверка анкетных данных. Многие местные поставщики услуг могут предоставлять услуги по проверке занятости для сотрудников любого уровня, а также проводить более подробное изучение кандидатов на руководящие должности (C-Suite).

Помимо этих общих соображений, работодатели должны знать о различных нормативных требованиях на федеральном уровне и уровне штатов. Подавляющее большинство законов о труде, регулирующие занятость, действуют на национальном федеральном уровне, хотя работодатели также найдут некоторые субнациональные различия на уровне штата, особенно в различных законах о магазинах и учреждениях. Работодатели, не знакомые с трудовым законодательством в Индии, должны привлечь юридическую фирму или компанию, предоставляющую профессиональные услуги для проверки законов и нормативных требований, которые влияют на их бизнес. Хотя перечень и не является исчерпывающим, здесь мы кратко рассмотрим некоторые ключевые законодательные акты, влияющие на большинство работодателей в Индии.

Трудовые договоры

Индийские законы о труде предоставляют минимум гарантий и льгот всем работникам, и работодатели должны учитывать, что эти законы заменяют положения трудовых договоров.

Однако следует отметить, что большинство этих законов применяются к сотрудникам, получающим зарплату ниже определенного порога. Большинство высококвалифицированных рабочих в организованном секторе в Индии получают заработную плату выше, чем предусмотрено в этих законах, и поэтому не прибегают к средствам защиты согласно этим законам.

В Индии не существует отдельного закона о трудовых договорах. Эти контракты подпадают под общую сферу действия индийского Закона о контрактах, поэтому открыты для судебных толкований, которые могут быть субъективными.

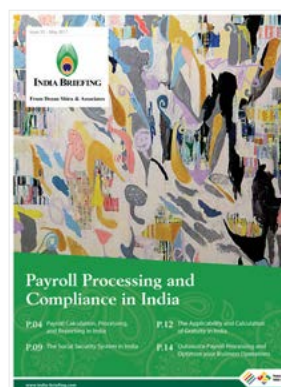
В целом, в Индии существует три типа трудовых договоров:

- Постоянный (прямой) договор;
- Контракт с фиксированной ценой; а также,
- Временный контракт.

При составлении контрактов работодатели должны уделять особое внимание Закону о трудовых спорах, который обеспечивает большое количество средств защиты работников; Закону о магазинах и учреждениях, который регулирует часы работы, выплаты заработной платы, командировки, отпуска, условия службы и другие условия; а также несколько законов о заработной плате и вознаграждениях, которые регулируют выплату заработной платы, надбавок и выравнивают оплату труда мужчин и женщин. Любая политика расторжения, изложенная в договоре, должна быть проверена на соответствие действующему законодательству до его выполнения. Например, компаниям, в которых работает более 100 работников, требуется разрешение правительства для проведения увольнений.



МАТЕРИАЛЫ ПО ТЕМЕ



Начисление и соответствие заработной платы в Индии *май, 2017 год*

В этом выпуске журнала «Индийский брифинг» мы обсуждаем обработку и отчетность по заработной плате в Индии, а также различные правила и налоговые нормы, влияющие на расчет заработной платы. Кроме того, мы объясняем сложную систему социальной защиты и закон о пособиях в Индии, а также то, как она применяется к компаниям. Наконец, мы опишем важность ИТ-инфраструктуры, соответствие и конфиденциальность при обработке заработной платы в Индии.

ДОСТУПНО ЗДЕСЬ

Помимо правил компании, работодателям рекомендуется включать в контракты следующие пункты:

- Неразглашение;
- Перенайм сотрудников;
- Недобросовестная конкуренция; а также,
- Торговые марки, патенты и коммерческие тайны.

Процедура увольнения сотрудника в Индии

Работодатели подвергаются ряду юридических и репутационных рисков, возникающих в результате неправомерного увольнения или несоблюдения надлежащей процедуры. Поэтому работодатели должны планировать составление контрактов и материалов о кадровых ресурсах (HR), чтобы обеспечить полное информирование высшего руководства, персонала и сотрудников о своих правах и обязанностях.

В Индии нет стандартного процесса увольнения сотрудника. Работник может быть уволен в соответствии с индивидуальным трудовым договором, заключенным между работником и работодателем, если в договоре определен процесс увольнения. Однако работодатели должны помнить, что законы о труде заменяют положения трудовых договоров - любая профессиональная политика или оговорка в отношении увольнения, изложенная в договоре, должна быть проверена на соответствие законодательству.

В тех случаях, когда трудовой договор отсутствует или в трудовом договоре не определен способ увольнения, работодатель обязан соблюдать закон штата. В этом сценарии работодатель должен соблюдать трудовое законодательство штата Индии и отраслевое законодательство - конкретные трудовые законодательства для увольнения работника.

Важные кадровые законы в Индии

Законы, связанные с заработной платой

Закон о выплате заработной платы, 1936; Закон о правилах выплаты заработной платы, 1937; Закон о выплате заработной платы с поправками, 2005.	Предназначены для регулирования выплаты заработной платы работникам. Предусматривают сроки оплаты, время и способ выплаты заработной платы.
Закон о минимальной заработной плате, 1948; Правила минимальной заработной платы (центральные), 1950	Устанавливает минимальные уровни заработной платы, которые должны выплачиваться квалифицированным и неквалифицированным работникам.
Закон о выплате премий, 1965; Правила выплаты премий, 1970	Регулируют премиальные выплаты. Предназначены для обеспечения доли сотрудников в прибыли компании. Относится к компании с 20 или более сотрудниками.

Законы, связанные с рабочим временем, условиями службы и найма

Закон о постоянном трудоустройстве, 1946	Предоставляет стандартную модель условий службы сотрудников. Относится ко всем учреждениям, где работают 50 и более сотрудников.
Закон о фабриках, 1948	Предназначен для регулирования условий труда на заводах.
Закон о подряде (регулирование и отмена), 1970	Разработанный, чтобы отрегулировать занятость наемных рабочих. Применяется для компаний с 20 и более сотрудниками
Закон о магазинах и учреждениях	Предназначен для регулирования заработной платы сотрудников, продолжительности рабочего дня, отпусков и условий обслуживания. Каждый штат имеет свою версию закона.

Законы, связанные с полом

Закон о пособиях по беременности и родам Act, 1961	Регулирует занятость женщин до и после рождения ребенка. Относится к каждому учреждению, в котором работают 10 или более сотрудников.
Закон о равном вознаграждении, 1976	Предусматривает выплату равной заработной платы работникам-мужчинам и женщинам
Закон о сексуальных домогательствах в отношении женщин на рабочем месте (профилактика, запрет и возмещение ущерба), 2013	Устанавливает, что по запросу после получения письменного запроса внутренний комитет может рекомендовать перевести пострадавшую женщину на любое другое рабочее место / предоставить пособие на отпуск до трех месяцев.

Законы, связанные с социальным обеспечением

акон о государственном страховании работников, 1948; Закон о компенсации работникам, 1923	Регулирует компенсацию работнику за травму в результате несчастного случая во время работы.
Закон о резервном фонде сотрудников и прочих положениях, 1952; Закон о резервном фонде сотрудников и прочих положениях с поправкой, 1996	Обязывает обеспечить резервный фонд, пенсионный фонд и связанный с депозитами страховой фонд. Относится к компаниям с 20 и более сотрудниками.
Закон об оплате труда, 1972	Обязывает выплачивать вознаграждение сотрудникам в компании с 10 и более сотрудниками и распространяется на всех сотрудников, независимо от зарплаты.

Расчет заработной платы и социальное страхование

Удержание налоговых отчислений

Как и в Китае, предприятия в Индии обязаны ежемесячно удерживать индивидуальный подоходный налог (ИТ) с заработной платы работника. В течение первых семи дней каждого месяца работодатели должны вносить вычтенный налог за предыдущий месяц в центральное правительство. Единственное исключение из этого правила касается марта, в течение которого вычитаемый налог может быть отложен до 30 апреля.

Работодатели обязаны удерживать налог на различные платежи, включая арендную плату, проценты, дивиденды, роялти и доход от услуг. В этом смысле требования соответствия для работодателей являются более сложными в Индии, чем во многих других странах. Предприятия должны активно координировать свои действия с работниками, чтобы понять детали дополнительного дохода, который они получают, и сделать соответствующие расчеты и представление налога, прежде чем вычесть их из заработной платы.

Квартальные налоговые декларации по подоходному налогу также должны быть представлены к последнему дню месяца, следующего за концом квартала, центральному правительству, сообщая об источниках налога, вычтенных в течение квартала. Несоблюдение этого крайнего срока или ежемесячного предельного срока депозита TDS может привести к наложению на компанию процентов и штрафов.

Определение ответственности по индивидуальному подоходному налогу (ИТ)

Для иностранцев степень налогообложения услуг, оказываемых в Индии, не зависит от того, получена ли зарплата в Индии или за ее пределами. Налогообложение физических лиц определяется статусом проживания. В соответствии с Законом о налогообложении 1961 года физическое лицо может иметь статус резидента и постоянно проживающего (ROR), нерезидента или резидента, но не резидента (RNOR).

Также важно отметить, что при следующих условиях вместо 60 дней замещаются на 182 дней для:

- Граждан Индии или лиц индийского происхождения, посещающих Индию в течение любого налогового периода; а также,
- Граждан Индии, покидающих Индию в течение любого налогового периода с целью трудоустройства за пределами Индии.

Правила для проживающих в Индии

Условия	Статус проживающего	
	Резидент	Не-резидент
Базовые условия	Пребывание в Индии в течение 182 дней или более в течение налогового периода	Не удовлетворяет ни одному из этих условий
	Пребывание в Индии в течение 60 дней или более в течение налогового периода и 365 дней или более в течение 4 лет, предшествующих налоговому году	
Условия	ROR	RNOR
Дополнительные условия	Проживал в Индии, по крайней мере, 2 из 10 лет, непосредственно предшествующих налоговому году	Удовлетворяет либо одно условие, либо ни из них
	Пребывание в Индии в течение 730 дней или более в течение 7 лет, непосредственно предшествующих налоговому году	

Доход в виде заработной платы включает вознаграждение в любой форме за личные услуги, предоставляемые в соответствии с явным или подразумеваемым трудовым договором или услугой. Такой доход облагается налогом на основе «причитающегося» или «поступления», в зависимости от того, что наступит раньше, и включает заработную плату, годовую ренту или пенсию, чаевые, сборы, комиссионные, предварительные условия или прибыль вместо зарплаты, аванса, компенсации за неиспользованный отпуск и т. д. За исключением положений, касающихся исключений в отношении краткосрочного пребывания, в соответствии с налоговым законодательством Индии отсутствуют специальные льготы для иностранных граждан.

Иностранец может быть резидентом двух стран одновременно. В таком случае может возникнуть двойное налогообложение одного и того же дохода, но освобождение от двойного налогообложения может осуществляться в соответствии с соответствующими соглашениями об избежании двойного налогообложения (DTAA). Налоговая льгота может быть предоставлена в виде налогового кредита в стране постоянного проживания. Кроме того, предоставление сертификата налогового резидента, содержащего предписанные сведения, является необходимым условием для использования преимуществ в соответствии с DTAA. Для получения сертификата налогового резидента в Индии необходимо подать заявление по форме 10FA.

Индивидуальный подоходный налог

Процесс подачи налоговых деклараций довольно прост. Вы должны:

1. Получить номер PAN

Номер постоянного счета (PAN) безусловно необходим для налоговых деклараций. Это десятизначный номер, который выдается на ламинированной карте и будет использоваться в качестве вашего идентификатора при регистрации на сайте Центрального совета по прямым налогам (CBDT).

2. Получить номер Aadhaar

Aadhaar - это 12-значный уникальный идентификационный номер (UID), выдаваемый Агентством Индии по уникальной идентификации (UIDAI) каждому резиденту Индии. Правительство обязало связать номер Aadhaar с номером PAN, сделав его необходимым для подачи налоговых деклараций.

3. Выберите соответствующую форму налоговой декларации

Существует несколько форм декларации о подоходном налоге в соответствии с вашей конкретной спецификацией. К ним относятся формы для физических лиц с одним домом, для компаний и для лиц, которые могут подавать заявки на специальные налоги, которые можно найти на веб-сайте индийского Департамента подоходного налога. Убедитесь, что вы выбрали соответствующую форму.

4. Подберите налоговую ставку, которая вам подходит

Ставки подоходного налога указаны в финансовом законопроекте страны, который ежегодно пересматривается и изменяется.

5. Корпоративный подоходный налог (CIT)

Отечественные компании облагаются налогом по единой ставке 30% плюс надбавка, плата за обучение, а также плата за среднее и высшее образование. С 2017-18 финансового года CIT для отечественных компаний с годовым оборотом до 500 млн. рупий (7,74 млн. долл. США) был снижен до 25%.

В то же время ставка CIT и доплата в размере 40 процентов, стоимость обучения, среднее и высшее образование применяются к предприятиям-нерезидентам, осуществляющим деятельность, приносящую доход, в Индии. Плата за иностранные компании составляет около 10 млн. рупий (154 882 долл. США) или 5%, если она превышает 100 млн. рупий (1,55 млн. долл. США).

Налог на доход, полученный в Индии

Как упоминалось ранее, компании и частные лица, не работающие в Индии, но получающие там доход, по-прежнему подлежат налогообложению. Раньше считалось, что долгосрочный прирост капитала был исключен из налогообложения, но это уже не так.

Ставки налога для индийцев-нерезидентов:

- Для любого инвестиционного дохода ставка налога на прибыль составляет от 10 до 30%;
- Для долгосрочного прироста капитала ставка будет составлять 10 или 20%, в зависимости от характера вашей деятельности; а также,
- 15% для краткосрочного прироста капитала.

Рассчитайте свою ставку подоходного налога

По вышеуказанным налоговым ставкам вы можете рассчитать сумму своего налога. Для этого вы можете воспользоваться налоговым калькулятором на сайте Центрального совета по прямым налогам. Убедитесь, что введенная вами информация абсолютно точна, в противном случае ваша заявка на налоговую декларацию будет отклонена.

После использования налогового калькулятора вы можете следовать инструкциям на сайте Центрального совета по прямым налогам, чтобы заполнить налоговую декларацию. В качестве альтернативы, вы можете использовать негосударственный веб-сайт для составления налоговой декларации за вас, но они всегда будут взимать плату за услуги.

Сохраните свои налоговые документы

Заполнив налоговую декларацию, убедитесь, что вы сохраняете распечатки и отчеты о налогообложении своего дохода на случай налоговой проверки.

Фонд обеспечения персонала

Хотя большая часть населения Индии не участвует в программе социального страхования страны, известной как план пенсионного фонда работников, индийские граждане в организованном секторе имеют право на страховое покрытие. Международные работники, в том числе иностранцы, работающие на работодателя в Индии, также имеют право участвовать в плане пенсионного фонда персонала. Работодатели обязаны вносить 12% от указанной зарплаты своих сотрудников в план, и взносы должны вноситься ежемесячно до 15-го числа следующего месяца.

Схемы, предусмотренные Организацией Фонда обеспечения работников, распространяются на предприятия, в которых занято не менее 20 человек. Взносы в Схему фонда обеспечения работников являются обязательными как для работодателя, так и для работника, когда работник зарабатывает до 15 000 рупий (220 долл. США) в месяц, и добровольны, когда работник зарабатывает больше этой суммы. Если заработная плата любого работника превышает эту сумму, взнос, подлежащий уплате работодателем, будет ограничен суммой, подлежащей выплате только на первые полученные 15 000 рупий (220 долл. США).

Схема Фонда обеспечения сотрудников (EPF) является одной из основных платформ сбережений для всех сотрудников, работающих в государственных, общественных или частных организациях. Она вступила в силу после обнародования Указа о резервных фондах работников 15 ноября 1951 года. Он был заменен Законом о резервных фондах сотрудников 1952 года и в настоящее время называется Законом о резервных фондах сотрудников и прочих положениях 1952 года, который распространяется на всю страну, кроме штата Джамму и Кашмир.

Резервный фонд создается для обеспечения финансовой безопасности и стабильности сотрудников. Вклады вносятся регулярно. Основная цель фонда PF состоит в том, чтобы помочь сотрудникам экономить часть их заработной платы каждый месяц, чтобы они могли использовать их в случае, если работник временно нетрудоспособен или вышел на пенсию. Не облагаемые налогом проценты и премия за досрочное погашение гарантируют хороший прирост вклада сотрудника.

PF может использоваться для различных целей в разные моменты времени, поскольку он предоставляет такие преимущества, как:

- Накопление плюс проценты при выходе на пенсию, отставке и смерти; а также,
- Разрешено частичное изъятие для определенных расходов, таких как строительство дома, высшее образование, брак, болезнь и т. д.

Взносы работодателей и работников						
Категория	Вклад на счет			Взносы на административный счет		Итого
	EPF	EPS	EDLI	EPF	EDLI	Итого
Работники	12	0	0	0	0	12
Работодатели	3.67	8.33	0.5	0.85	0.01	13.36
Итого	15.67	8.33	0.5	0.85	0.01	25.36

Примечание. Предоставление льгот EPF работникам является обязательным для подразделений, в которых работают 20 и более человек и которые получают до 15 000 рупий в месяц.

Операционные вопросы

- ◆ Процедуры по лицензированию экспортно-импортных операций
- ◆ Основные моменты при ведении закупок по Индии

Процедуры по лицензированию экспортно-импортных операций

Система импорта и экспорта Индии регулируется Законом о внешней торговле (развитие и регулирование) 1992 года и Политикой экспорта и импорта Индии (EXIM).

Ввоз и вывоз всех товаров осуществляется бесплатно, за исключением предметов, регулируемых политикой EXIM или любым другим действующим законодательством. Регистрация в региональном лицензирующем органе является обязательным условием для ввоза и вывоза товаров. Таможня не разрешит производить таможенную очистку, если импортер не получит импортно-экспортный код (IEC) от регионального органа.

Политика в области импорта

Гармонизированная система индийской торговой классификации (МТК ГС) классифицирует товары на три категории: ограниченные, канализированные и запрещенные. Товары, не указанные в этих категориях, могут свободно ввозиться без каких-либо ограничений, если импортер получил действующий код IEC. Нет необходимости получать какие-либо лицензии на импорт или разрешения на ввоз таких товаров. Большая часть товаров может быть свободно ввезена в Индию.

Товары, требующие лицензии (ограниченные)

Товары с ограниченным доступом могут быть импортированы только после получения лицензии на импорт от соответствующего регионального лицензирующего органа. Товары, на которые распространяется лицензия, должны использоваться в порядке, установленном лицензирующим органом, что должно быть четко указано в самой лицензии. Список запрещенных товаров предоставлен в МТК (ГС). Лицензия на импорт действительна в течение 24 месяцев для капитальных товаров и 18 месяцев для всех других товаров.

Канальные товары

Канальные товары - это предметы, которые могут быть импортированы только с использованием определенных процедур или способов транспортировки. Список канальных товаров можно найти в МТК (ГС). Товары этой категории могут быть импортированы только через канальные агентства. Основными канальными товарами в настоящее время являются нефтепродукты, сельскохозяйственные продукты, такие как зерновые и растительные масла, а также некоторые фармацевтические продукты.

Запрещенные предметы

Это товары, перечисленные в МТК (ГС), строго запрещенные для всех каналов импорта в Индии. К ним относятся дикие животные, жир и масла животного происхождения, животный сычуг и необработанная слоновая кость.



НОВОСТИ ПО ТЕМЕ

Соглашения о свободной торговле Индии

*Соглашения о свободной торговле Индии
Новости Индии, август, 2018*

ДОСТУПНО ЗДЕСЬ

Процедуры импорта

Все импортеры должны соблюдать подробные таможенные формальности при импорте товаров в Индию. Подробный обзор процедур EXIM можно найти на сайте Управления общей оценки Индии.

Таможенная декларация

Каждый импортер должен начать с подачи таможенной декларации в соответствии с разделом 46. Этот документ удостоверяет описание и стоимость товаров, ввозимых в страну.

Таможенная декларация должна быть представлена следующим образом:

- Оригинал и дубликат для таможни;
- Копию для импортера;
- Копию для банка;
- И копию для осуществления денежных переводов.

В соответствии с Таможенной системой электронного обмена данными (EDI) формальная таможенная декларация не требуется (так как она регистрируется в электронном виде), но импортер обязан подать грузовую декларацию после указания сведений, необходимых для процесса таможенной очистки.

Существует три вида таможенной декларации:

- Таможенная декларация для внутреннего потребления – эта форма используется, когда ввозимые товары должны быть освобождены от уплаты полной пошлины. Домашнее потребление означает использование в Индии. Она имеет белый цвет и поэтому часто называется «белая таможенная декларация».
- Таможенная декларация для размещения – Если ввозимые товары не требуются немедленно, импортеры могут хранить товары на складе без уплаты пошлины под залог, а затем забирать их со склада, когда это требуется при уплате пошлины. Это позволит отложить уплату таможенной пошлины до тех пор, пока товары фактически не потребуются. Эта таможенная декларация печатается на желтой бумаге, и поэтому ее часто называют «желтой декларацией». Она также называется «декларацией по приходу», поскольку декларация оформляется для передачи товаров на склад без уплаты пошлины.
- Таможенная декларация для оформления безналичных обязательств - Третий тип для оформления безналичных обязательств. Она используется для оформления со склада при уплате пошлины и печатается на зеленой бумаге.

Важно отметить, что применяемая ставка пошлины применяется на дату вывоза товара со склада. Таким образом, если ставка изменяется после того, как товары были вывезены из таможенного порта, таможенная пошлина начисляется по желтой таможенной декларации (таможенная декларация для размещения) и платеж по стоимости, указанной в зеленой таможенной декларации (таможенная декларация для оформления безналичных обязательств) будет отличаться.

Другие документы, не относящиеся к EDI

Если таможенная декларация подается без использования Таможенной системы электронного обмена данными, обычно требуются также следующие документы:

- Подписанный счет;
- Упаковочный лист;
- Коносамент или заказ доставки / авианакладная;
- Декларация по форме GATT;
- Документы импортера / декларация агента таможни (СНА);
- Лицензия импортера, где необходимо;
- Аккредитив / банковский вексель;
- Страховой документ;
- Промышленная лицензия, если требуется;
- Протокол испытаний в случае химических веществ;
- Специальный ордер освобождения;
- Книга DEEC / DEPB в оригинале, где это применимо;
- Каталог, техническая документация, литература для машин, запчастей или химикатов, в зависимости от обстоятельств;
- Отдельно описанная стоимость запчастей, комплектующих и машин; а также,
- Сертификат происхождения, если заявлена льготная ставка пошлины.

Политика в области экспорта

Как и импорт, товары могут свободно экспортироваться, если они не упомянуты в классификации МТК (ГС). Ниже следует классификация товаров на экспорт: ограниченные, запрещенные и товары, экспортируемые через государственные торговые предприятия.

Ограниченные товары

Перед экспортом каких-либо ограниченных товаров экспортер должен сначала получить лицензию, прямо разрешающую экспортеру делать это. Товары с ограниченным доступом должны быть экспортированы через набор процедур / условий, которые подробно описаны в лицензии.

Запрещенные товары

Это предметы, которые вообще нельзя экспортировать. Подавляющее большинство из них включает в себя диких животных и изделия из животных, которые могут нести риск заражения.

Государственное Торговое Предприятие (ГТК)

Некоторые предметы могут быть экспортированы только через назначенные ГТК. Экспорт таких товаров регулируется условиями, указанными в политике EXIM. Кроме того, определенные ограничения применяются к импорту и экспорту товаров из и в определенные страны. Хотя большинство товаров можно импортировать или экспортировать в страны, Индия имеет соглашение о наиболее благоприятствуемой нации (НБН), запрещающее торговлю с некоторыми странами в соответствии с санкциями ООН или международными конвенциями.

Процедуры экспорта

Для экспорта из Индии требуется следующее:

- Бизнес-идентификационный номер (BIN) на основе PAN из DGFT. Его необходимо приобрести до заполнения накладной или вывозной накладной на экспортируемые товары.
- При экспорте по воздуху или по морю необходимо заполнить накладную, или при экспорте с помощью грузоперевозок - заполнить накладную об экспорте. Эти накладные содержат информацию, относящуюся к экспорту из Индии, включая имя экспортера, номер накладной, грузополучателя, описание и количество товара, стоимость на борту (FOB) и т. д.
- При отправке транспортной накладной / экспортной накладной также должны быть предоставлены другие соответствующие документы, такие как счета, экспортные контракты и упаковочные листы.
- Также должен быть представлен Сертификат происхождения. Он используется для проверки места происхождения товаров.

Типы таможенных пошлин

Есть много видов пошлин, взимаемых в Индии на импорт. Эти пошлины состоят в следующем:

Основная пошлина

Основной пошлиной является типичный налог на товары. Ставки таможенных пошлин указаны в первом и втором списках Закона о таможенных тарифах 1975 года. Первый список содержит ставки импортных пошлин, а второй список содержит ставки экспортных пошлин. Большинство предметов в Индии освобождены от таможенной пошлины, которая обычно взимается с импорта.

Первый список содержит две ставки: стандартную ставку и льготную ставку. Льготная ставка ниже стандартной. Когда товары импортируются из места, указанного федеральным правительством по более низким ставкам, применяется льготная ставка. В любом другом случае будет применяться стандартная ставка. Если федеральное правительство подписало торговое соглашение со страной происхождения, то федеральное правительство может решить взимать более низкую базовую пошлину, чем указано в первом списке.


Импорт из аффилированных источников привлечет к рассмотрению стоимости товаров Отдел специальной оценки, чтобы оценить справедливую стоимость. Вывод о том, что стоимость занижена, может привести к наложению штрафа за занижение стоимости.

IGST и компенсация налога GST

Дополнительные таможенные пошлины, обычно называемые компенсационной пошлиной (CVD) и специальной дополнительной таможенной пошлиной (SAD), были заменены сбором за интегрированный налог на товары и услуги (IGST), за исключением нескольких исключений, таких как бетель (Пан Масала) и некоторые нефтепродукты. IGST заменяет прежнюю систему косвенного налогообложения на федеральном уровне и уровне штатов.

Калькулятор таможенных пошлин доступен на онлайн-портале акцизов и таможенных пошлин, на сайте ICEGATE. Для IGST прописано семь ставок: 0, 0,25 %, 3 %, 5 %, 12 %, 18 % и 28 %. Фактическая ставка, применимая к предмету, будет зависеть от его классификации и будет указана в списках раздела 5 Закона об интегрированном налоге на товары и услуги 2017 года.

Кроме того, некоторые товары, такие как газированная вода, табачные изделия и транспортные средства, помимо прочего, будут дополнительно облагаться компенсацией GST сверх IGST. Стоимость рассчитывается на основе стоимости сделки или цены, по которой продается товар. Закон о налоге на товары и услуги (компенсация штатам) 2017 года был принят с целью взимания компенсации за предоставление компенсации индийским штатам за потерю доходов, возникающих в результате внедрения GST с 1 июля 2017 года.



Уплата компенсаций за товары, ввозимые в Индию, рассчитывается и взимается в соответствии с положениями раздела 3 Закона о таможенных тарифах, 1975, в тот момент, когда таможенные пошлины взимаются с указанных товаров в соответствии со статьей 12 Закона о таможене, 1962, по стоимости, определенной в соответствии с Законом о таможенных тарифах, 1975.

Антидемпинговая пошлина

Взимается с определенных товаров, импортируемых из определенных стран, включая США, для защиты индийской промышленности. Индия может налагать пошлины вплоть до, но не превышая, демпинговой границы или разницы между обычной стоимостью и экспортной ценой.

Защитная пошлина

Защитная пошлина - это тариф, предназначенный для защиты отечественных товаров, отдавая предпочтение им по сравнению с импортными товарами. Если правительство решит, что увеличение импорта определенных товаров оказывает значительное пагубное влияние на внутренних конкурентов, оно может решить наложить пошлину на этот импорт, чтобы не допустить их распространения.

Однако пошлина не распространяется на товары, ввозимые из развивающихся стран. Правительство может освободить импорт любых товаров от этой пошлины. Уведомление, выданное правительством по этому вопросу, действительно в течение четырех лет и подлежит дальнейшему продлению. Однако общий срок не может превышать 10 лет с даты первого наложения.

Социальный сбор

Компенсация среднего и высшего образования в отношении импортируемых товаров в настоящее время отменена и заменена социальным сбором. Эта надбавка взимается в размере 10% от совокупной таможенной пошлины на импортируемые товары.

Стоимость

Таможенная пошлина уплачивается в процентах от «стоимости», которая известна как «оцениваемая стоимость» или «таможенная стоимость». Стоимость может быть:

- «Стоимость», как определено в Разделе 14 (1) Закона о таможене; или же,
- «Тарифная стоимость», описанная в разделе 14 (2) Таможенного акта.

Значение тарифов устанавливается Центральным советом по прямым налогам и таможенным пошлинам (СВІС) для любого класса импортируемых или экспортируемых товаров. Власти будут учитывать тенденцию изменения стоимости рассматриваемого товара при фиксировании тарифа. Однажды установленная, пошлина уплачивается в процентах от этой стоимости.

Стоимость импортируемых товаров для оценки пошлины определяется в соответствии с положениями Раздела 14 Закона о налогообложении 1962 года и Правилами таможенной оценки (определения стоимости импортируемых товаров) 2007 года. Согласно правилам, оценочная стоимость равна стоимости сделки товаров, скорректированных с учетом фрахта и стоимости страховки, погрузки, разгрузки и погрузочно-разгрузочных работ.

В оценочную стоимость включены следующие критерии:

- Комиссионные и брокерские услуги;
- Стоимость контейнера, который рассматривается как единое целое с товарами для таможенных целей;
- Стоимость упаковки - рабочая сила или материалы;
- Материалы, комплектующие, инструменты и т. д., поставляемые покупателем;
- Роялти и лицензионные сборы;
- Стоимость выручки от последующих продаж;
- Прочие платежи как условие продажи оцениваемого товара;
- Стоимость перевозки до места ввоза;
- Въездные сборы; а также,
- Стоимость страховки.

Из оценочной стоимости исключаются следующие затраты:

- Сбор за строительство, монтаж, сборку, техническое обслуживание или техническую помощь, предпринятые после ввоза оборудования, машин или оборудования;
- Стоимость перевозки после ввоза;
- Пошлины и налоги в Индии; а также,
- Виды пошлин на экспорт и импорт в Индии, восстановленные в Законе о таможенных тарифах 1975 года. Закон предусматривает все законы и положения, связанные с таможенной в Индии.

Плата за таможенное оформление

Индийское правительство облагает однопроцентным сбором за таможенное оформление весь импорт в дополнение к применяемой таможенной пошлине.

Основные моменты при ведении закупок по Индии

Выбор источника закупок может быть трудоемким процессом, поскольку, хотя эта практика в настоящее время и является обычным делом, тем не менее, она по-прежнему сопряжена с различными рисками и трудностями, которые могут столь же легко нанести вред бизнесу, как и сделать его более прибыльным. Ключевые соображения включают в себя понимание того, как ориентироваться в нормативно-правовой базе соответствующей страны, знание о наличии у нее рабочей силы, способной производить намеченные товары для экспорта, и определение наиболее подходящего типа платформы для снабжения.

В течение последних двадцати лет Китай доминировал на рынке поставок. Большое количество дешевой и квалифицированной рабочей силы давно утвердило Китай в качестве лучшего поставщика ресурсов в Азии, но его звезда больше не сияет так ярко, как раньше. Со сложной нормативно-правовой базой и растущими затратами на оплату труда, предприятия возможно, пожелают рассмотреть другие страны, чтобы гарантировать, что их конкурентное преимущество не ослаблено.

Кроме того, Китай пытается перейти от низкокачественного к высококачественному производству, закупая дешевые продукты из других мест для более богатых китайских потребителей и переводя китайские рабочие места на более высокооплачиваемое производство и услуги. Индия, с другой стороны, находится на более ранней стадии - развивает свою производственную базу и пытается создать инфраструктуру цепочки поставок, которой славится Китай.

Преимущества Индии в сфере закупок

С ростом стоимости рабочей силы, снижением демографических тенденций и сокращением политики преференциальных инвестиций Китай постепенно теряет свое ценовое преимущество и конкурентоспособность по сравнению с другими азиатскими странами. Индия является одной из наиболее привлекательных альтернатив среди конкурентов Китая. В этом разделе мы рассмотрим экспортную отрасль Индии и проанализируем некоторые ключевые преимущества, которыми обладает страна в качестве источника поставок.

Объем рынка

Индия является третьим по величине рынком в мире после Китая и США. В 2016–2017 годах валовой национальный доход (ВНД) ее экономики составил 8,59 трлн. долл. США, увеличившись на 7,1%. Иностранные компании, входящие в Индию, сравнивают свой опыт с Китаем в предыдущие десятилетия, утверждая, что, несмотря на амбиции ASEAN, ни одна из стран Юго-Восточной Азии не предлагает единого объединенного рынка такого размера

По оценкам аналитиков, номинальный рост расходов в Индии в годовом исчислении на 12% приведет к тому, что Индия станет третьим по величине потребительским

рынком к 2025 году. Максимальные потребительские расходы ожидаются в секторах продовольствия, жилья, товаров длительного пользования, транспорта и связи.

Избыток рабочей силы

По данным Международной организации труда (МОТ), в 2016 году население Индии составляло 1,32 млрд. человек, и более 605 миллионов человек моложе 25 лет. Это означает, что прогнозируется 115 млн. рабочих в возрасте от 20 до 24 лет. Эта молодая рабочая сила внесет значительный вклад в потребительскую базу Индии и выгодно отличается от демографических изменений в Китае.

Низкие затраты на рабочую силу

Китай стремится развивать производство высококачественной продукции с добавленной стоимостью, чтобы стимулировать следующий этап своего экономического развития. Компании, которые хотят производить дешевые товары в Азии, должны понимать, как более низкие затраты на рабочую силу в Индии могут помочь им в достижении их целей. В Индии одни из самых низких затрат на рабочую силу в Азии: минимальная месячная заработная плата составляет 137 долл. США по сравнению со 155 долл. США в Китае на конец 2016 года, которые являются самыми низкими.

В 2017 году 14 регионов Китая повысили свою минимальную заработную плату, в том числе Шанхай, который повысил ее на пять процентов с 2190 (335 долл. США) до 2300 юаней (351 долл. США), и Шэньчжэнь, который повысил ее с 2 030 (310 долл. США) до 2130 юаней (325 долл. США). В 2016 году в девяти провинциях была повышена минимальная заработная плата, а в 2015 году в 19 провинциях была повышена минимальная заработная плата.

В Индии пособия по социальному страхованию доступны только фирмам в организованном секторе. Это означает, что они юридически зарегистрированы в соответствии с законом и платят налог. Кроме того, предоставление пособий по социальному обеспечению является обязательным только для тех фирм, которые имеют минимальное количество сотрудников. Напротив, предприятия в Китае имеют значительно более высокие обязательства по социальному страхованию.

Экономические реформы

Правительство премьер-министра Нарендры Моди стремится трансформировать производственную экосистему Индии в рамках своей инициативы «Сделано в Индии». Другие ведущие инициативы, такие как «Цифровая Индия» и «Startup Индия», уже привлекли внимание крупнейших китайских технологических компаний и венчурных

компаний. Между тем, легкость ведения бизнеса является важной целью государственных реформ в сфере регулирования и корпоративного управления, а также налогового регулирования, регулирования недвижимости и регулирования банкротства.

Государственная поддержка промышленности

Правительство Индии облегчает иностранные инвестиции в Индию, объявив о гораздо более либерализованной и упорядоченной политике FDI в 2017 году. Правительственные инициативы по созданию умных городов, торговых коридоров, промышленных кластеров, особых экономических зон (ОЭЗ) и передовой портовой инфраструктуры предлагают различные преференции для иностранных фирм и инвесторов.

Помимо этого, поддержка Моды «конкурентного федерализма» помогла локализовать экономические реформы и деловые стимулы, добавив здоровую дозу реализма в экспансивное видение федерального правительства.

Особые экономические зоны (ОЭЗ)

Вплоть до 2000 года в Индии не было ОЭЗ, а вместо этого было несколько зон обработки экспорта (ЗОЭ), которые, хотя и схожи по структуре с современными ОЭЗ, не смогли привлечь многие фирмы в Индию. Правительство представило концепцию ОЭЗ в апреле 2000 года, тесно связанную с уже успешной моделью Китая. ОЭЗ предназначены для стимулирования как иностранных, так и внутренних инвестиций, стимулирования экспорта Индии и создания новых возможностей для трудоустройства.

Закон об особых экономических зонах Индии, принятый в 2005 году, внес поправки в политику в области иностранных инвестиций страны и преобразовал ее СЭЗ в ОЭЗ, в частности такие зоны, как Санта-Крус (штат Махараштра), Кочин (штат Керала), Кандла и Сурат (штат Гуджарат), Ченнаи (штат Тамилнад), Висакхапатнам (штат Андхра-Прадеш), Фальта (штат Западная Бенгалия), Нойда (штат Уттар-Прадеш) и Индор (штат Мадхья-Прадеш).

После принятия Закона индийское правительство также приняло предложения о дополнительных, гораздо меньших ОЭЗ, которые должны быть предложены разработчиками Индийскому совету по одобрению. Правила ОЭЗ 2006 года устанавливают полную процедуру разработки предлагаемой ОЭЗ или создания подразделения в ОЭЗ.

По состоянию на сентябрь 2017 года в эксплуатации находится 221 ОЭЗ, а к январю 2018 года 423 крупных объекта получили официальное разрешение на эксплуатацию. Хотя индийские ОЭЗ относительно новы, они стали важным источником поставок и производства для иностранных инвесторов. Ниже мы рассмотрим, как функционируют эти зоны, и выделим ключевую информацию, относящуюся к компаниям, рассматривающим возможность создания индийской ОЭЗ.

Стимулы для создания бизнеса в индийской ОЭЗ

Некоторые преимущества создания поисковой или производственной платформы в индийской ОЭЗ включают в себя:

- Беспшлинный импорт и внутренние закупки товаров для развития, эксплуатации и технического обслуживания вашей компании.
- 100% освобождение от уплаты подоходного налога с доходов от экспорта в течение первых пяти лет, 50 процентов в течение пяти лет после этого и 50 процентов прибыли от экспорта, реинвестированной в бизнес в течение следующих пяти лет. Эти стимулы будут отменены с 1 апреля 2020 года (истечение срока действия) в ожидании продления, которое в настоящее время обсуждается.
- Освобождение от налога на товары и услуги (GST) и сборов, взимаемых правительством штата. Поставки в СЭЗ имеют нулевой рейтинг в соответствии с Законом IGST 2017 года, что означает, что они не облагаются налогом.
- Внешние коммерческие заимствования (ЕСВ) разрешены до 500 миллионов долларов США в год без ограничений. Для разработчиков ОЭЗ канал ЕСВ может быть использован после получения одобрения правительства, и только для обеспечения инфраструктурных объектов в зоне. Тем не менее, ЕСВ не будет допущен к развитию интегрированной городской и коммерческой недвижимости в пределах ОЭЗ.
- Разрешение на производство продукции напрямую, если товары, которые вы производите, попадают в сектор, который допускает 100% FDI.
- Преимущества индийской политики в отношении ОЭЗ были существенными и уже способствовали экспоненциальному увеличению количества иностранных фирм, работающих в Индии. С 2005 года экспорт из страны почти постоянно увеличивался, в основном из-за увеличения тамошних и производственных платформ.

Выбор места расположения ОЭЗ в Индии

Для вашей компании существует множество СЭЗ, список которых можно получить на сайте Министерства торговли, и поэтому решение о том, что лучше для вас, часто может быть стрессовым процессом, вызывающим затруднения.

Для компаний, осуществляющих прямые поставки или производство в Индии, ваша платформа должна иметь хорошие возможности для приобретения сырья, необходимого для производства, в то же время, находясь в районе, подходящем для экспорта (то есть на береговой линии).

Раньше считалось, что это было трудно сбалансировать, но акцент нового правительства на инвестициях в инфраструктуру означает, что закупка ваших материалов из других частей Индии становится намного проще.

Развитие ОЭЗ в Индии

Как упоминалось ранее, разработчики могут обратиться в Индийский совет по одобрению для создания ОЭЗ, где в настоящее время ее нет.

Компании, кооперативы, частные лица и партнерские фирмы могут подать заявку, и им просто нужно отправить форму-А, которая доступна на сайте Министерства торговли.

Информация, которую вы должны заполнить в форме, варьируется от основных деталей, таких как имя, адрес и личной информации заявителя, до более конкретных деталей проекта, таких как тип земли, на которой он будет начат, и средств его финансирования.

Количество земли, требуемое для вашего проект, определяется типом ОЭЗ. Существуют различные типы:

- Многоотраслевые ОЭЗ (требующие минимум 1000 га земли);
- Отраслевые ОЭЗ (требующие минимум 100 га);
- Зона свободной торговли и складирования (FTWZ) (требуется минимум 40 га), и,
- IT / ITeS / ремесленные изделия / биотехнология / альтернативная энергетика / драгоценные камни и ювелирные изделия ОЭЗ (требуется минимум 10 га).

Предложение будет сначала рассмотрено соответствующим правительством штата, в котором должна быть расположена ОЭЗ, прежде чем оно получит официальную поддержку от Совета по одобрению.

Основные соображения при ведении закупочной деятельности

Как уже упоминалось ранее, существует множество преимуществ, которые компания может получить, используя глобальные источники закупок. Эти преимущества можно рассматривать как цели закупочной деятельности в Индии, и ее успех впоследствии можно сравнить с ними.

Вообще говоря, компания должна спросить себя, эта операция:

- Снижает ли эксплуатационные расходы;
- Повышает ли эффективность;
- Стабилизирует ли цепочку поставок в долгосрочной перспективе;
- Минимизирует ли риск; а также,
- Предоставляет ли доступ к соответствующим квалифицированным кадрам.

Модели с косвенным и прямым источником

Есть два основных варианта, доступных для иностранных компаний, стремящихся войти и сформировать закупочную деятельность в Индии. Во-первых, найти и согласовать условия с местным партнером, который будет выступать в качестве основного представителя компании в Индии. Этот вариант, безусловно, проще всего реализовать, поскольку экспорт из Индии без личного присутствия уберет необходимость проходить через юридические процессы, необходимые для установления иностранного присутствия.

Выбор партнера по ведению закупочной деятельности

Выбор партнера по ведению закупочной деятельности может стать трудным процессом, поскольку выбор неизбежно окажет прямое влияние на качество продукции компании и, следовательно, ее репутацию. Поэтому к нему следует подходить и проводить его очень осторожно.

Основные моменты выбора включают в себя:

- Уровень опыта потенциального партнера (независимо от того, занимался ли он экспортом из Индии ранее);
- Местонахождение партнера и место производства товаров (будут ли они работать в ОЭЗ и, таким образом, будут ли они претендовать на налоговые льготы); а также,
- Где находится партнер (отвечая на такие вопросы, как, например, его местонахождение недалеко от побережья или определение того, во сколько обойдутся дополнительные расходы, исходя из их местоположения, для закупки необходимых материалов).

Поиск и проверка партнера ведению закупочной деятельности в Индии

Существует несколько способов найти партнера по ведению закупочной деятельности, наиболее распространенным из которых является найм профессионального агента по закупкам, просмотр официальных государственных баз данных и поиск на различных ресурсных сайтах, таких как Alibaba.com и GlobalSources.com.


Очевидным недостатком этого пути является отсутствие прямого контроля иностранной компании над своими операциями. Несмотря на то, что в Индии существует большой резерв квалифицированных работников, оставление платформы компании под непосредственным контролем может негативно повлиять на скорость и качество производства.

Поэтому использование партнера по закупкам в Индии может рассматриваться как «косвенный» способ управления закупочной деятельностью. Несмотря на то, что это сравнительно просто и дешево, отсутствие прямого участия затрудняет обеспечение

достижения всех поставленных целей. Об этом всегда следует помнить, выбирая для обработки источников в Индии без личного присутствия в стране.

Создание офиса на месте

Второй вариант - фактически установить местное присутствие в Индии. Хотя создание офиса на местах неизбежно требует большего финансового и юридического бремени для рассматриваемой компании, оно является эффективным средством обеспечения более высоких уровней производительности для закупочной деятельности в Индии. Это может быть сделано путем создания связанного отделения или филиала, как упоминалось ранее.

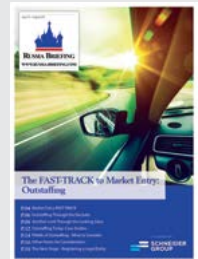
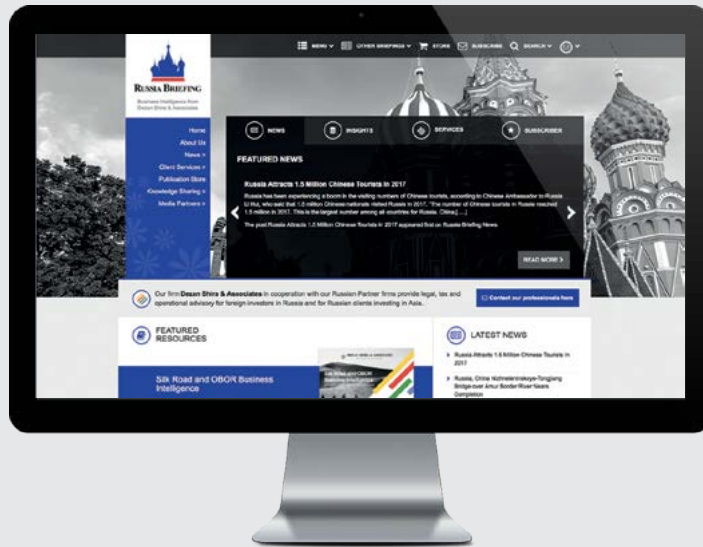
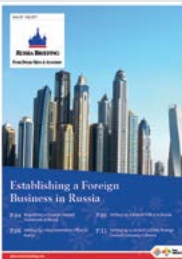




RUSSIA BRIEFING

Главный Источник Китайской Бизнес-Аналитики

Russia Briefing является издательской дочерней компанией Dezan Shira & Associates. Используя опыт и знания профессионального персонала Dezan Shira & Associates (адвокатов, дипломированных бухгалтеров и т.д.), Russia Briefing публикует, в основном, на английском языке, информацию об инвестировании в Россию, а также информацию для российских компаний, инвестирующих в Азию. Наша фирма регулярно сотрудничает с различными российскими организациями, такими как российское посольство, ИТАР ТАСС, а также многочисленными торговыми и информационными организациями, публикуя руководства по ведению бизнеса и организовывая профессиональные мероприятия с участием российского бизнеса в Азии.



ПОДПИШИСЬ НА RUSSIAN BRIEFING

Журналы Russia Briefing

Наше издательство публикует ежемесячные статьи и журналы посвященные ведению бизнеса в России и Азии для российских инвесторов. Чтобы получить бесплатный абонемент и оставаться в центре событий и обновлений Russia Briefing, пожалуйста, нажмите ниже.

[Читать журналы](#)

Russia Briefing Онлайн

Вы можете читать наши обновления, статьи и журналы в любой точке мира подключившись к подписке или заходя на наш сайт. Вся информация доступна онлайн.

[Посетить сайт](#)

Статьи на русском

Наши публикации о ведении бизнеса в странах Азии доступен на русском языке.

[Читать на русском](#)

Другие Ресурсы в Азии



Русская Палата

Наша Русская палата поддерживает русскоязычные компании для успешного выхода и роста их деятельности в странах Азии. Анализ и отслеживание российской политики в области международной торговли и инвестиций, а также в области развития более тесных экономических связей между Россией и Китаем, Россией и Индией, Россией и АСЕАН и в рамках китайской инициативы «Один Пояс и Один Путь» дает нам возможность всегда быть в курсе новосведений и оказывать практические консультации российским компаниям на высшем уровне.

Мы видим растущие возможности для российских компаний инвестировать в азиатский рынок благодаря двусторонним и многосторонним инициативам, которые уже действуют или находятся в стадии разработки. Также мы ожидаем, что эта тенденция сохранится и в ближайшие годы. Страны с развивающейся экономикой предлагают привлекательные преимущества для российских компаний, поэтому очень важно правильно планировать инвестиции с юридической и финансовой точек зрения. ЕАЭС – основа будущего экономического и торгового развития России, и Союз будет продолжать выступать в качестве основного игрока по новому «Шелковому пути». Недавние соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и Вьетнамом, проходящие переговоры о ЗСТ с Китаем, Индией и Сингапуром безусловно прокладывают путь российскому коммерческому успеху в регионе.

Дезан Шира успешно помогла российским компаниям войти и установить свое присутствие в Азии, включая структурирование их инвестиций, юридическое и финансовое сопровождение, постоянную налоговую и аудиторскую поддержку, чтобы российские компании могли расти в Азии, оставляя свои заботы на нас.

Наша редакционная команда выпускает премиальный источник информации Россия Брифинг о российских инвестициях в Азию и наоборот, включая освещение наиболее важных налоговых, юридических, бухгалтерских и операционных вопросов.

Наша Команда

Наша преданная команда в структуре Русской палаты включает ключевых экспертов по российским зарубежным инвестициям в Азию и проекту нового «Шелкового пути».

Крис Девоншир-Эллис является основателем и председателем компании. В настоящее время он представляет нашу практику в России и дает стратегические рекомендации относительно китайской инициативы «Один Пояс и Один Путь». Крис также является приглашенным профессором в Высшей школе экономики в Санкт-Петербурге.

Мария Котова является главой Русской палаты и помогает российским инвесторам в их планах по выходу и развитию на азиатских рынках, координируя работу со всеми нашими офисами в регионе.

Крис и Мария регулярно встречаются с ключевыми клиентами и партнерами в России, а также посещают крупные деловые мероприятия, чтобы поделиться своим опытом в области выхода на рынок и ведения бизнеса в Китае, Индии и странах АСЕАН.



КРИС ДЕВОНШИР-ЭЛЛИС
Основатель Дезан Шира & Парнеры
Председатель Международного совета акционеров и директоров



МАРИЯ КОТОВА
Глава Русской палаты

ОСТАВАЙТЕСЬ НА СВЯЗИ С НАМИ





ДЕЗАН ШИРА И ПАРТНЕРЫ

Ваш Партнер Развития в Азии



Планируете ли вы развитие в Азии?

Начните с разговора с нашими специалистами сегодня

Бизнес-аналитика | Корпоративное управление и структура | Бухгалтерский учет
и проверка персонала | Подбор персонала и начисление заработной платы |
Налоги | Аудит и консультирование по рискам | Технологии

Наши офисы в Индии

Дели

+91 11 400 38 904
delhi@dezshira.com

Unit No. 902, 9th Floor, Eros Corporate Tower, Nehru Place,
New Delhi 110019, India

Мумбай

+91 22 6741 8760
mumbai@dezshira.com

Office No.212, 2nd Floor, 'A' Wing, Dynasty Business Park,
Andheri Kurla Road, Andheri (East)
Mumbai 400059, India



Сканируйте этот QR-код, чтобы
посетить наш сайт и найти
последние обновления, новости и
свежие ресурсы для инвесторов



Asiapedia[™]

Азияпедия – это набор ресурсов, основанный на том, что мы узнали о ведении бизнеса в Азии за 27 лет.