

در خصوص نحوه رسیدگی به مالیاتهای نمایندگی و شعب

شرکتهای خارجی که در ایران به امور بازاریابی و ... اشتغال

دارند

1_ به قرار اطلاع برخی از حوزه های مالیاتی با سوء استنباط از رأی شماره 30/4/1653 مورخ 1372/02/07 هیأت عمومی شورای عالی مالیاتی درخصوص فعالیت ها و درآمدهای شعب و نمایندگی های شرکت های خارجی که در ایران به امور بازاریابی و جمع آوری اطلاعات اقتصادی و فنی و خدمات بعد از فروش اشتغال دارند، آنطور که لازم و شایسته است، تحقیق و رسیدگی نمی کنند و هر ساله با تنظیم گزارشی مبنی بر اینکه شعبه یا نمایندگی شرکت خارجی در سال مورد رسیدگی فعالیت نداشته و هزینه های آن نیز توسط شرکت مادر تأمین شده است، وظایف قانونی خود را خاتمه یافته تلقی و یا صرفاً دریافتی های جزئی از مرکز بابت تأمین مخارج ریالی شعبه در ایران را مدنظر قرار داده با کسر مخارج از آن و یا اعمال ضریب به آن، درآمد مشمول مالیات ناچیزی تعیین و ابلاغ می نمایند.

2_ علاوه بر این چنین بنظر می رسد که غالباً فراموش کرده اند شعب شرکت های خارجی که بعد از سال 1357 در ایران به ثبت رسیده اند تماماً به استناد مجوز یک دستگاه دولتی (که معمولاً خود نیز طرف معامله با شرکت اصلی و یا گروه شرکتهای وابسته به آن است) ایجاد گردیده و در نتیجه این فراموشی اکثر حوزه های مالیاتی حتی برای یک بار با دستگاه دولتی زیربط و یا اشخاص حقوقی طرف معامله با آنها جهت کسب اطلاع از عملیات فی مابین مکاتبه ننموده اند.

3_ با رسیدگی به اسناد و مدارک و دفاتر این مودیان از طریق اجرای ماده (181) قانون مالیات های مستقیم معلوم گردیده است بیشتر شعب و نمایندگی های مزبور از راه فعالیت های بازاریابی، دلالی و کمیسیونری و سایر عملیات تجاری مرتبط با نمایندگی مزبور از راه فعالیت های بازاریابی، دلالی و کمیسیونری و سایر عملیات تجاری مرتبط با نمایندگی، درآمدهای قابل ملاحظه ای کسب کرده اند و علاوه بر این مشخص شده است تعدادی از شعب و نمایندگی های یادشده ضمن اینکه برای شرکت مادر(شرکتهای وابسته به آن) فعالیت می کنند، نمایندگی چندین شرکت خارجی دیگر را در ایران عهده دار هستند (بدون آنکه این سمت نمایندگی را نزد مسئولین مالیاتی ابراز کرده باشند) و از محل انجام فعالیت های مختلف بازرگانی به نمایندگی از طرف آنها نیز درآمدهای معتناهایی تحصیل کرده اند، اما تا بحال در اثر عدم توجه کافی و تعلل و سوء استنباط مأمورین تشخیص مربوط این درآمد کتمان شده و مالیات حقه از آنها مطالبه نشده است. در پاره ای موارد هم مأموران فوق بلحاظ قید این مطلب در اساسنامه شرکت های مذکور که حق فعالیت انتفاعی ندارند، دچار گمراهی شده اند، در حالیکه باید دقت نمایند که اینگونه نوشته ها نباید سبب بی توجهی به واقعیات باشد.

4_ به این ترتیب ملاحظه می شود که ماهیت اصلی عملکرد اینگونه دفاتر نمایندگی و شعب به عنوان پایگاه ارزیابی در ایران منجر به کسب درآمد شده و درآمد مکتسبه از مصادیق بارز "بند ماده (107) قانون مالیات های مستقیم میباشد، نادیده گرفته شده است. هر چند مشاهده شده است که تعداد قلیلی از مودیان مورد بحث اقدام به ارائه قراردادهای منعقد با شرکت اصلی می نمایند که در آن درآمدی جزئی تحت عنوان (الف) درصدی از مخارج دفتر مستقر در ایران (هزینه به اضافه درصدی درآمد یا (ب) مبلغی مقطوع بعنوان کمیسیون برای عملیات در ایران و یا (ج) کمیسیون با نرخ های کمتر از یک درصد معامله منظور شده است که در نهایت نیز این مبالغ در حدود مخارج ابرازی آنها است و لذا هیچیک از موارد مذکور نباید سبب عدم تحقیق و رسیدگی و کشف واقعیت گردد.

5_ یادآوری این نکته مهم ضروری است که طبق عرف بین المللی جاکم بر امور نمایندگی، حق الزحمه نماینده بصورت کمیسیون نسبت به مبلغ قطعی معامله قابل محاسبه میباشد. نرخ های مختلف کمیسیون حسب نوع کالا و میزان معامله وجود دارد که آمار مربوطه متعاقباً اعلام خواهد شد (طبق اسناد و مدارک به دست آمده در اجرای ماده (181) نمونه هایی از کمیسیون با نرخهای بیش از 10% هم مشاهده شده است). ضمناً علاوه بر نرخ های بالا و نامعقول مواردی از اضافه بهای

صورتحساب نیز وجود دارد که موجب خروج بی رویه ارز از کشور نیز شده است. در چنین شرایطی قبول مبالغ کمیسیون مقطوع و یا کمیسیون با نرخ کم توسط حوزه های مالیاتی، باید مبتنی بر اسناد و مدارک متفن و غیرقابل تردید باشد.

6_ بنا به مراتب فوق با یادآوری این نکته مهم که در امور بازرگانی اصل بر تحصیل درآمد و کسب سود است و طبق عرف بین المللی و اسناد و مدارک بدست آمده در بسیاری از موارد، انجام بازاریابی و کمیسیونی متضمن درآمدی بصورت درصد معینی از مبلغ فروش قطعی بین فروشنده اصلی و خریدار در ایران است، مقرر می شود در مورد این قبیل شعب و نمایندگی ها که هرساله اظهار عدم فعالیت نموده و تنها تأمین هزینه ها توسط شرکت مادر را ابراز می نمایند، و یا اینکه قراردادهای غیرمستند بشرح فوق را ملاک درآمد ابرازی خود قرار میدهند، حوزه های مالیاتی با توجه به مفاد بند [ماده \(107\)](#) (ق.م.م) با دقت بیشتری اقدام و تحقیقات همه جانبه ای بعمل آورند و بطرق مقتضی و با استفاده از روشهای مناسب اعم از مستقیم (یعنی اخذ اطلاعات مربوط به فروش کالا و خدمات بین شرکت های طرف قرارداد نمایندگی و مشتریان ایرانی همراه تصویر قرارداد واقعی نمایندگی از خود شعبه یا نمایندگی) و غیرمستقیم (یعنی مکاتبه ای یا مراجعه به اشخاص طرف معامله، مرجع صادر کننده مجوز ثبت شعبه و همچنین بانکهای که گشایش اعتبار وسیله آنها صورت گرفته است) و عنداللزوم اجرای [ماده \(181\)](#) ، از کم و کیف فعالیت های و کالاهائی که توسط شعب و نمایندگی های مزبور در ایران به عنوان کالای شرکت مادر (و یا شرکتهای وابسته) عرضه می شود و همچنین کالای سایر شرکتهای خارجی که شعب و نمایندگی های موصوف نمایندگی غیررسمی و اعلام نشده آن شرکت ها را بعهدہ دارند و از این ممر نیز درآمد کسب می نمایند، اطلاع حاصل کرده و با تنظیم گزارش جامع و مانع مبادرت به مطالبه مالیات حقه نمایند. ذکر این نکته ضروری است که در محاسبه درآمد اینگونه دفاتر رعایت نرخ کمیسیون نسبت به مبالغ معاملات قطعی و براساس نرخ های معمول عملیات نمایندگی بشرح فوق ضروری میباشد و در موارد ابهام موضوع مورد سوال قرار گیرد. مدیران کل ذیربط موظفند هر سه ماه یکبار آمار اقدامات مرتبط با این بخشنامه را به این معاونت اعلام نمایند. دادستانی انتظامی مالیاتی هم در بازرسی های خود اجرای مفاد این بخشنامه را مورد توجه قرار داده، موارد تخلف را گزارش خواهد نمود. مفاد این بخشنامه در مورد شناسائی درآمد نمایندگی و کمیسیونی برای شرکت های با تابعیت ایرانی و اشخاص حقیقی که به فعالیت نمایندگی شرکت های خارجی اشتغال دارند نیز لازم الاجرا میباشد. مفاد این بخشنامه مورد تأیید هیأت عمومی شورای عالی مالیاتی قرار گرفته است.

علی اکبر عرب مازار

معاون درآمدهای مالیاتی