ISSN 2304-120X
КОНЦЕПТ
научно-методический электронный журнал

Хандакова О. П., Ноговицына Н. И. Различия между филиалом и дочерним предприятием // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2019. – № 2 (февраль). – 0,3 п. л. – URL: http://e-koncept.ru/2019/194013.htm.

ART 194013 **DOI 10.24411/2304-120X-2019-14013** **УДК 336.767.017.2**

Хандакова Оюна Павловна,
старший преподаватель кафедры менеджмента ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова», г. Якутск
marketissled@mail.ru

Ноговицына Наталья Иннокентьевна,
магистрант ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова», г. Якутск
Groznai79644164932@mail.ru

Различия между филиалом и дочерним предприятием

Аннотация. *Перед каждым успешным предпринимателем рано или поздно встает вопрос о расширении его организации. На сегодняшний день существует два способа разрешения этой проблемы: открыть дочернюю компанию или филиал. В данной статье будут проанализированы такие понятия, как дочерняя компания, филиал, их преимущества и недостатки, примеры, особенности создания, а также вопросы их различия. Также будут рассмотрены вопросы налогового аспекта в отношении филиала и дочернего предприятия. В конечном итоге будет дан ответ на заданный вопрос.*
Ключевые слова: *дочернее предприятие, филиал, налоги, отличие филиала от дочернего предприятия, преимущества и недостатки.*
Раздел: *(04) экономика.*

Для начала рассмотрим, что такое дочерняя компания и филиал.

Дочерняя компания – это юридическое лицо, созданное иным предприятием либо учредителем с передачей ему доли своего имущественного фонда.

Яркими примерами могут служить такие компании:

1. Berkshire Hathaway Inc, у которой имеется несколько дочерних компаний, которые занимаются различными видами деятельности:
   - General Re (перестрахование);
   - Berkshire Hathaway Primary Group (страхование);
   - Berkshire Hathaway Reinsurance Group (страхование и перестрахование);
   - BNSF – железнодорожная сеть, охватывающая штаты США и Канаду;
   - Berkshire Hathaway Energy – американская компания, занимающаяся электроснабжением и газоснабжением;
   - McLane Company (оптовая торговля).
2. «Роснефть» – российская государственная нефтяная компания. В ее структуру входят дочерние предприятия, у которых основной вид деятельности – добыча и разработка месторождений:
   - «РН-Юганскнефтегаз» обеспечивает большую половину добычи ОАО НК «Роснефть»;
   - «РН-Пурнефтегаз» ведет разработку нефтяных и газовых месторождений в Ямало-Ненецком автономном округе;
   - «Томскнефть ВНК» осуществляет свою деятельность в Западной Сибири;
   - «Ванкорнефть» находится в Восточной Сибири;
   - «РН-Сахалинморнефтегаз» осуществляет свою деятельность на Дальнем Востоке;

– «РН-Северная нефть» – в Республике Коми;

– «Самаранефтегаз» – крупнейшее нефтегазодобывающее предприятие Роснефти на территории Самарской области и ее третий по объему добывающий актив;

– «Удмуртнефть» – крупнейшее нефтедобывающее предприятие Удмуртской Республики;

– «Краснодарнефтегаз» – юг России;

– «НК «Роснефть-Дагнефть» и ОАО «Дагнефтегаз» – у этих предприятий основными месторождениями являются Димитровское нефтегазоконденсатное месторождение и Озерное нефтяное месторождение [1].

К *преимуществам* можно отнести следующие факторы:

– ответственность по долговым обязательствам лежит на головной компании;

– маркетинговая стратегия, которую ведут дочерние предприятия, разрабатывается в головной компании, выступающей гарантом качества продукции и предоставляющей возможность использования репутации компании и т. д.;

– расчет и составление бюджета осуществляются бухгалтерией головной компании;

– расходы дочерних организаций покрывает главная фирма.

Основные *недостатки*:

– у дочерних компаний есть ограничения по использованию средств основного капитала, так как его разделение происходит по определенному плану, который устанавливается руководством основного предприятия;

– при банкротстве основного предприятия дочернему предприятию придется прекратить свою деятельность, так как вся его прибыль будет перераспределяться на погашение расходов.

Филиал – это зависимая от основной организации структура, не являющаяся самостоятельным юридическим лицом, однако расположенная, как правило, на значительном географическом отдалении от головного офиса.

Примером могут служить такие компании, как Mvideo, у которой 424 магазина в 169 городах России, либо «Эльдорадо», у которой более 400 магазинов по стране.

Преимуществами филиалов, по мнению санкт-петербургской консалтинговой компании «Advising Bureau РЕШЕНИЯ УСПЕХА», являются [2]:

– Полная управляемость филиала.

– Полное соблюдение правил и политики главной компании.

– Возможность вносить изменения в поставленные задачи и требования в режиме реального времени.

– Упрощается «обратная связь» с руководством филиала – возможность изменить позицию компании в регионе.

– Возможность уменьшить количество сотрудников филиала, используя сотрудников головного офиса по ключевым позициям.

– Наличие взаимозаменяемости, т. е. сотрудники главной компании и филиала могут заменять друг друга по тем или иным причинам.

– Может случиться смена кадров, когда сотрудники филиала могут быть приглашены в главный офис.

– Филиал точно не будет партнером главной компании в регионе.

– Инвестиции, вложенные в собственное подразделение, увеличивают стоимость компании в целом.

– Происходит «экспансия торговой марки» компании, она становится более узнаваемой, и, соответственно, возрастает её цена.

Недостатки:

– Требует достаточно больших инвестиций.

– Все риски неудачного открытия филиала лежат на головной организации.
– Требует постоянного контроля за движением денежных средств и ценностей.

По статистике, 61% компаний не проводят анализ денежных потоков, из-за чего в начале работы сталкиваются с проблемой размывания средств между подразделениями. В 67% организаций филиалы имеют организационные сложности и проблемы в управлении, вследствие чего более 80% филиалов в первые 1–2 года после начала работы имеют высокую текучесть персонала, что приводит к увеличению затрат на открытие и содержание филиала.

Таким образом, можно сказать что все это происходит из-за того, что в главном предприятии нет четкой политики в управлении филиалами и нормализации необходимых процессов, функций и полномочий сотрудников.

При проведении опроса руководителей 50 компаний на предмет карьерного роста для персонала филиала и взаимозаменяемости сотрудников головного офиса и филиалов выяснилось следующее:

– 34% руководителей рассматривают кандидатуры сотрудников филиалов на имеющиеся вакансии в головном офисе.
– 47% считают, что перевод персонала из филиала в главный офис является неэффективным.
– 19% могут рассмотреть перевод только при желании самого сотрудника.

По итогам опроса видно, что в большинстве компаний нет методики и практики контроля потенциала карьерного роста и имеющегося опыта у персонала филиалов для использования в главном офисе.

На выбор в пользу филиальной структуры или создания дочерних предприятий большое влияние оказывают вопросы налогового аспекта.

Дочернее предприятие значительно сокращает издержки, в отличие от филиала, у которого ведение налогового и бухгалтерского учета осуществляется в главном предприятии, так как такие издержки будет вести оно само.

Филиалу придется добавлять сумму налога на прибыль, который относится к каждому филиалу, а декларацию подавать не только по месторасположению главной компании, но и там, где находятся филиалы. В случае дочерних предприятий, так как они являются самостоятельными юридическими лицами, они ведут документацию только по местонахождению.

Самый главный недостаток филиалов в условиях кризиса заключается в том, что филиалы действуют от имени создавшего их общества. Другими словами, холдинг несет полную ответственность за их действия: платит штрафы, возмещает убытки. Более того, если налоговая инспекция из-за одного филиала накладывает арест на счета холдинга, это может парализовать всю его работу.

Дочерние предприятия самостоятельно отвечают по своим обязательствам, но надо учитывать, что в случае проблем у дочерней организации главная будет привлечена:

– к солидарной ответственности, так как главная компания давала указания дочерней, которые обязательны для исполнения;
– субсидиарной ответственности, ведь дочернее предприятие обанкротилось, исполняя прямые указания управляющей компании, и теперь у дочерней фирмы не хватает собственных активов, чтобы расплатиться по всем долгам и обязательствам. Все это придется компенсировать управляющей компании за счет собственных средств или имущества.

Особенности создания филиала или дочерней фирмы

На сайте FIOKAN указывается порядок открытия филиала [3]:

1. Для начала принимают решение об открытии филиала общим собранием участников.

2. Далее вносят изменения в связи с созданием филиала в устав юридического лица.
3. Утверждают Положения о филиале.
4. Подают заявления в регистрационный орган по месту нахождения юридического лица.
5. В конце изготовляют печати филиала.

Дочернее предприятие можно создать двумя способами: на пустом месте или путем поглощения.

По мнению профессора А. Т. Зуба, преимущества создания дочернего предприятия [4] следующие:

– это более дешевая форма прямого проникновения;
– такой метод создания подходит для малых фирм, у которых финансовые ресурсы ограничены;
– целесообразно, когда нет желания унаследовать проблемы существующей фирмы;
– иногда перестройка устаревших технологий производства бывает дороже, чем создание нового предприятия;
– можно создать предприятие там, где нет проблем с наймом сотрудников;
– правительства в странах внедрения поддерживают такие фирмы субсидиями и налоговыми скидками.

Этапы создания дочернего предприятия с нуля:

1. Для начала необходимо составить устав дочерней фирмы.
2. Провести общее собрание учредителей.
3. Закрепить решение о создании в протоколе.
4. Назначить руководителя и главного бухгалтера.
5. В конце подготовить и сдать необходимые документы в налоговую службу для регистрации.

Путем поглощения:

– быстрое проникновение на иностранный рынок;
– быстрая отдача на используемый капитал;
– может предупредить действия фирмы-конкурента;
– можно избежать ряда проблем в культуре, управлении и т. д.;
– в результате поглощения фирма может использовать имеющиеся на предприятии технологии, торговые марки, устоявшиеся связи с поставщиками и потребителями;
– не нарушает существующего конкурентного соотношения в стране-хозяйке.

Этапы создания дочернего предприятия путем поглощения:

1. Выбрать вид деятельности и зафиксировать его в уставе.
2. Зарегистрировать новое юридическое лицо.
3. Назначить директора и главного бухгалтера.
4. Передать часть финансовых средств дочерней компании и закрепить актом.
5. Сдать заявление и необходимые документы главной организации в Государственную палату.

Итак, в чем различие между филиалом и дочерней фирмой? На сайте «Финансовый директор» представлены главные отличия дочернего предприятия от филиала [5].

Таким образом, нельзя сказать точно, что будет выгоднее – филиал или дочернее предприятие, потому что многое зависит от стратегических целей бизнеса, видов деятельности, реализуемых холдингом, и других важных факторов. Но в большинстве случаев на практике филиальную сеть используют компании, имеющие один вид основной деятельности (например, торговля). Если организация ведет несколько видов

деятельности, то лучше сформировать дочернее общество, выделив в него отдельное бизнес-направление. Бывают и комбинированные варианты, например, когда создается группа компаний, у каждой из которых есть собственные филиалы.

Ключевые отличия филиалов от дочерних предприятий

Филиал	***Дочернее предприятие***
Не является юридическим лицом, полностью зависима от головного офиса, не может быть субъектом правоотношений и участником судебных слушаний	Является юридически независимой организацией, может быть субъектом правоотношений, истцом и ответчиком в суде
Руководитель филиала действует на основании доверенности, выданной головной организацией	Функционирует на основании устава либо учредительного договора и устава в зависимости от выбранной организационно-правовой формы
Имеет закрепленное имущество, активы, закрепленные за филиалом, могут быть взысканы в счет долгов головного офиса и, наоборот, по обязательствам, связанным с деятельностью филиала, полную имущественную ответственность несет головная организация	Имеет обособленное имущество. Не отвечает по долгам головной организации, поэтому рискованные экономические сделки могут заключаться от имени дочерних предприятий
Осуществляет все или часть функций головной организации, в том числе функции представительства	Может заниматься любыми видами деятельности, не запрещенными законом
Сведения о филиале должны быть указаны в учредительных документах юридического лица	

Ссылки на источники

1. Топ-10 перспективных проектов «Роснефти». – URL: https://iv-g.livejournal.com/660398.html.
2. Advising Bureau РЕШЕНИЯ УСПЕХА. Организация филиала: подводные камни и плюсы. – URL: https://www.klerk.ru/boss/articles/81274.
3. Как открыть филиал. – URL: https://www.fiokan.ru/stati/yuridicheskie/kak-otkryt-filial-ooo.html.
4. Зуб А. Т. Стратегии международного развития вашего бизнеса. – URL: http://www.elitarium.ru/mezhdunarodnyj-biznes-razvitie-predprijatie-franshiza-rynok-offshornoe-proizvodstvo-jeksport.
5. Дочернее предприятие или филиал: что выбрать? – URL: https://fd.ru/articles/38962-red-dochernee-predpriyatie-chto-eto-takoe.

Oyuna Khandakova,
Supervisor, Senior Lecturer, Management Chair, North-Eastern Federal University named after M. K. Ammosov, Yakutsk
marketissled@mail.ru
Natalia Nagovitsina,
Graduate Student, North-Eastern Federal University named after M. K. Ammosov, Yakutsk
Groznai79644164932@mail.ru

Differences between branch and subsidiary

Abstract. Each successful businessperson faces an issue of expanding his organization eventually. Today, there are two ways to solve this problem: start a subsidiary or a branch. This article presents an analysis of such concepts as a subsidiary, branches, their advantages and disadvantages, examples, features of establishment, as well as questions of their differences. The authors consider tax issues in relation to the branch and subsidiary. Ultimately, an answer to the question will be given.

Key words: subsidiary, branch, taxes, difference of a branch from a subsidiary, advantages and disadvantages.

References

1. *Top-10 perspektivnyh proektov "Rosnefti".* Available at: https://iv-g.livejournal.com/660398.html (in Russian).
2. *Advising Bureau RESHENIYA USPEKHA. Organizaciya filiala: podvodnye kamni i plyusy*. Available at: https://www.klerk.ru/boss/articles/81274 (in Russian).
3. *Kak otkryt' filial.* Available at: https://www.fiokan.ru/stati/yuridicheskie/kak-otkryt-filial-ooo.html (in Russian).

4. Zub, A. T. *Strategii mezhdunarodnogo razvitiya vashego biznesa*. Available at: http://www.elitarium.ru/mezhdunarodnyj-biznes-razvitie-predprijatie-franshiza-rynok-offshornoe-proizvodstvo-jeksport (in Russian).
5. *Dochernee predpriyatie ili filial: chto vybrat'?* – Available at: https://fd.ru/articles/38962-red-dochernee-predpriyatie-chto-eto-takoe (in Russian).

Рекомендовано к публикации:
Утёмовым В. В., кандидатом педагогических наук;
Горевым П. М., кандидатом педагогических наук,
главным редактором журнала «Концепт»

ISSN 2304-120X

www.e-koncept.ru

Поступила в редакцию *Received*	25.10.18	Получена положительная рецензия *Received a positive review*	30.11.18
Принята к публикации *Accepted for publication*	30.11.18	Опубликована *Published*	28.02.19

Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)
© Концепт, научно-методический электронный журнал, 2019
© Хандакова О. П., Ноговицына Н. И., 2019