

18+

МАРАТ САМИТОВ



AVIRTA

ЭКОНОМЬ

НАЛОГИ В КОРОНАКРИЗИС



Марат Самитов

Экономь налоги в коронакризис

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=56342609

ISBN 9785005105677

Аннотация

Книга будет полезна тем предпринимателям, которые поняли, что налоговое законодательство в последние 2–3 года усложнилось, и хотят законными способами уменьшить налоги. В книге рассматриваются продвинутые способы снижения УСН, ПСН, НДС, налога на прибыль, страховых взносов, земельного и транспортного налогов, поэтому она будет полезна бизнесменам с большими оборотами. Также я рекомендую к прочтению эту книгу бухгалтерам и юристам, которые хотят повысить свою квалификацию и уровень дохода. Организация "Meta Inc." запрещена на территории РФ.

Содержание

Налог на добавленную стоимость	8
Экономим на НДС в коронавирусе	8
Как сделать так, чтобы можно было возместить НДС, если у компании за квартал отсутствует выручка	12
Как при использовании векселя избежать ведения отдельного учета по НДС	14
Два способа, как можно отложить уплату НДС и налога на прибыль в бюджет	17
Способ не платить НДС с посреднического вознаграждения	19
Как сэкономить НДС при продаже недвижимости	20
Не спешите переплачивать НДС по ставке 20%	23
Способ сохранить недвижимость при банкротстве фирмы, сэкономив при этом на НДС	26
Как доказать реальность сделки, даже если вы работаете с «фирмами-однодневками»	29
Способ не платить НДС, размещая рекламу на зданиях казенных учреждений	32
Поддельная подпись директора на счете-	34

фактуре не повод для отказа в вычете НДС	
Способ экономии на НДС при помощи присоединения юридического лица	36
Как вернуть НДС из бюджета при пропуске отведенного срока для возврата переплаты	38
Кейс, как обосновать вычет входного НДС в сделках с простым товариществом	40
Как можно передать дорогостоящее имущество другой компании и не платить НДС	42
Законный способ получить предоплату от покупателя и не платить НДС с аванса	44
Кейс, как продлить срок вычета по неотработанному авансу	47
Как доказать, что сделка не была фиктивной, при совпадении IP-адресов у поставщика и подрядчика	49
Еще один способ снизить НДС	52
НДС в кадастровой стоимости: последние тенденции	54
Оспаривание кадастровой стоимости арендатором: сумма реальной экономии	56
Актуальность проблемы	57
Вычет НДС за покупку наличными через подотчетное лицо: да или нет?	58
Как сэкономить НДС к уплате, если договор	59

поставки заключен в валюте или в у. е.	
Проблемы с «импортным» НДС	61
Способ не платить НДС с части стоимости услуг на перевозку товара	63
Способ зачесть НДС с аванса даже при возврате его не покупателю	65
Налог на прибыль	67
Оптимизация налога на прибыль при продаже импортного товара с использованием агентской схемы	67
Оптимизация НДС при продаже товара (готовой продукции) с использованием опциона	70
Несколько вариантов, как можно экономить на налогах, используя компании из Гонконга и Сингапура	74
Как включить в расходы «золотой парашют»	78
Оптимизация налога на прибыль, когда компания использует делящийся договор, а не поэтапную сдачу работ	81
Способ экономии налога на прибыль в ситуации, когда компания потеряла право на УСН	84
Фокус, позволяющий провести расходы задним числом при подрядных работах	86
Как в кризис сэкономить с помощью договора	88

факторинга	
Как сделать безопасным слияние с убыточной компанией	90
Как можно учесть убыток при ликвидации дочернего ООО	92
Оптимизация налога на прибыль путем слияния с убыточной компанией	94
Способ передачи материалов дружественной компании без уплаты налогов	96
Экономия налога на прибыль с помощью резерва на оплату отпусков	99
Как при уплате налогов за другую компанию сэкономить свои налоги	102
Взаимодействие компании с самозанятыми – преимущества и риски	105
Способ платить только ежеквартальные авансовые платежи по налогу на прибыль	111
Еще один способ снижения налога на прибыль с помощью создания резерва	112
Оптимизация прибыли с помощью неучтенных расходов	114
Конец ознакомительного фрагмента.	116

Экономь налоги в коронакризис

Марат Самитов

Корректор Александр Меньшиков

Дизайнер обложки Таисия Королькова

© Марат Самитов, 2020

© Таисия Королькова, дизайн обложки, 2020

ISBN 978-5-0051-0567-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Налог на добавленную стоимость

Экономим на НДС в коронавирус

Коммерческий кредит представляет собой разновидность небанковского кредита, в этом случае вместо денег заемными средствами выступают товары. Причем кредитование производится не по отдельно заключаемому договору на коммерческий кредит, а для исполнения обязательств по оплате товаров. Займодавцем по коммерческому кредиту выступает поставщик товара, заемщиком, соответственно, покупатель.

Иными словами, при использовании коммерческого кредита договор поставки будет являться смешанным и включать в себя элементы договора займа посредством особых условий порядка оплаты товаров и договора поставки.

Это обстоятельство приводит к тому, что сама реализация товара на условиях коммерческого кредита стандартно облагается НДС (пп. 1 п. 1 ст. 146 НК РФ). А вот проценты не относятся к денежным средствам, получение которых связано с оплатой проданных товаров (работ, услуг), поэтому они не признаются объектом налогообложения по НДС (пп. 2 п. 1 ст. 162 НК РФ). Суммы процентов за пользование коммерческим кредитом не включаются в налоговую ба-

зу по НДС (пп. 15 п. 3 ст. 149 НК РФ).

Такие же правила применяются к процентам, полученным покупателем от продавца при предоставлении коммерческого кредита в виде аванса или предварительной оплаты. То есть включать эти проценты в налоговую базу по НДС покупатель также не должен.

Указанный подход неоднократно подтверждал Минфин России в своих письмах №03-07-05/32290 от 04.06.2015, №03-07-05/29303 от 21.05.2015, №03-07-05/68784 от 30.12.2014, №03-07-11/17144 от 24.03.2017.

Для реализации метода поставщик и покупатель изначально договариваются о продаже товара по заведомо сниженной цене, при этом остаток суммы (т. е. реальной цены товара) будет доплачен в виде отсрочки платежа (пользования коммерческим кредитом), эта сумма как раз и будет выведена из-под налогообложения НДС.

При оформлении операций с использованием коммерческого кредита применяются нормы гл. 42 ГК РФ, т. е. те же, что и при оформлении договора займа.

Надо сказать, что этот способ приятен для использования и для поставщика, и для покупателя. Первый экономит НДС, второй получит отсрочку по оплате без привлечения кредитных средств банка.

Используя метод, надо учитывать две вещи: 1) то, что на сумму % покупатель не получит вычета НДС; 2) продав-

ду очень рекомендую просчитать стоимость рассрочки, т. е. насколько выгодно ему кредитовать покупателя и на сколько нужно в целом поднять цену товара, чтобы предоставление коммерческого кредита было оправдано.

Не могу не сказать о том, что раньше Минфин России имел по этому вопросу противоположную точку зрения (письма Минфина России №03-07-14/46530 от 31.10.2013, №03-07-11/33756 от 19.08.2013). Однако позже он поменял свою точку зрения по этому вопросу.

Кроме того, сложившаяся судебная практика до выпуска последних писем Минфина была в пользу компаний, судьи соглашались с тем, что основания для включения в налоговую базу по НДС процентов за пользование коммерческим кредитом отсутствуют (постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа № А27—24088/2015 от 26.09.2016, постановление ФАС Московского округа № Ф05—4674/14 по делу № А40—115671/13 от 22.05.2014). В результате чиновники были вынуждены «переобуться» и дать противоположные разъяснения в своих письмах, которые совпадают с мнением судей.

Для снижения рисков старайтесь, чтобы условия договора соблюдались, кроме того, заранее подготовьте экономическое обоснование применения схемы реализации с условием о коммерческом кредите, оно поможет и вам посчитать экономическую эффективность использования метода, и при необходимости подтвердить контролерам, что сделка

не является фиктивной.

Этот способ является легальным и не повлечет за собой налоговых рисков, если не будет фанатизма при ценообразовании и установлении размера процентов за пользование коммерческим кредитом.

Как сделать так, чтобы можно было возместить НДС, если у компании за квартал отсутствует выручка

По общему правилу, когда компания в текущем квартале ничего не продала или не оказала покупателям услуг/работ, т. е. у нее отсутствует начисление НДС к уплате, ставить входной НДС к вычету достаточно рискованно. Прежде всего потому, что это с высокой долей вероятности вызовет претензии или как минимум повышенный интерес со стороны ФНС. Однако это вовсе не означает, что ситуация тупиковая.

Для того чтобы решить данный вопрос, вам нужно продать на небольшую сумму что-то дружественной компании или ИП. Это позволит избежать дополнительных мероприятий налогового контроля. Например, можно оказать какие-то услуги на незначительную сумму или продать бесполезное основное средство, которым компания давно уже не пользуется. После чего данный риск автоматически снимается.

Однако если сумма вычетов по декларации превысит численную сумму НДС к уплате, то это в любом случае означает проведение камеральной проверки.

Если спор с налоговиками в подобной ситуации все-таки возникнет, то можно отстаивать свое право на вычет в су-

де, не прибегая к дополнительным ухищрениям. Следует отметить, что существуют отдельные решения судов, в которых право на вычет связано с наличием облагаемых операций (постановление ФАС Северо-Кавказского округа № А63—2883/2010 от 17 марта 2011 г.).

Если вы готовы все-таки заявить вычет по НДС без реализации и готовы рисковать, то привожу информацию, когда чиновники согласились с подобным походом. В частности, Минфин России давал разъяснения, что наличие реализации не является обязательным условием, необходимым для вычета НДС (письмо Минфина России №03-07-15/148 от 19 ноября 2012 г.). Такая же позиция прослеживается и из письма ФНС № ЕД-3-3/631 от 28 февраля 2012 г.

Если ни один из вариантов вам не подходит, то вычет НДС можно перенести на 3 года. Такое право дает пункт 1.1 статьи 172 НК РФ.

Как при использовании векселя избежать ведения раздельного учета по НДС

Старый добрый вексель используется в разных схемах оптимизации налогообложения, причем достаточно давно.

Но проблема с использованием векселей заключается в том, что чиновники настаивают на том, что в такой ситуации происходит реализация ценной бумаги, а она, согласно НК РФ, является освобождаемой от НДС операцией (пп. 12 п. 2 ст. 149 НК РФ). В частности, такая позиция отражена в письмах Минфина России №03-04-11/126 от 06.06.2005, №03-02-07/1—79 от 21.03.2011. Это обстоятельство приводит к неприятной необходимости ведения раздельного учета операций, облагаемых и не облагаемых НДС.

В качестве аргументов они приводят то, что, согласно ст. 128 и 143 ГК РФ, векселя относятся к объектам гражданских прав. И в силу п. 2 ст. 38 НК РФ приравниваются к имуществу, поэтому их можно рассматривать как товар (п. 3 ст. 38 НК РФ). В итоге, когда передается вексель на возмездной основе (в т. ч. обмен), эту сделку классифицируют как реализацию векселя (п. 1 ст. 39 НК РФ). А реализация ценной бумаги признается не облагаемой НДС операцией.

Однако лазейка тут, естественно, имеется. Если компания

сможет аргументированно доказать, что при передаче векселя в качестве оплаты не происходит его реализации, то необходимости ведения раздельного учета удастся избежать.

Прежде всего, нужно указать в договоре, что вексель в вашей ситуации является исключительно средством платежа, а не объектом его реализации. Обосновать такую позицию можно, опираясь на ст. 142 ГК РФ, согласно которой вексель можно признать документом, удостоверяющим имущественные права. В таком случае его не получится признать товаром и притянуть его реализацию по ст. 39 НК РФ.

Примеры, когда суды поддержали компании в аналогичных спорах с контролерами (определения ВАС № ВАС-10058/09 от 11.08.2009, №910/08 от 08.02.2008, №403/08 от 04.02.2008, постановления ФАС Московского округа № КА-А40/1255—09 от 11.03.2009, № КА-А40/3538—08 от 07.05.2008, Поволжского округа № А65—14950/2010 от 19.04.2011, Уральского округа от 01.10.2007, № Ф09—3927/05-С2 от 06.10.2005, Волго-Вятского округа № А31—2731/2005-13 от 22.06.2006 и другие).

Еще один важный момент: при передаче векселя не должно образовываться дохода. Следовательно, передавать векселя в счет оплаты необходимо по цене не выше номинала, в противном случае отбиться от претензий налоговиков будет очень сложно. Обязательно обратите на это внимание.

Также компания не должна иметь отношения к профессиональным участникам рынка ценных бумаг, опять же чтобы

ей не смогли вменить реализацию ценной бумаги.

Если вы снизите описанные риски, то вести отдельный учет НДС не придется и весь входной НДС можно принять к вычету, что позволит безболезненно использовать векселя в различных схемах оптимизации налогообложения.

Два способа, как можно отложить уплату НДС и налога на прибыль в бюджет

Большая для всех тема – это уплата НДС и налога на прибыль; оба налога имеют большие ставки 20%, поэтому платить их государству не очень хочется. Как можно оттянуть уплату налогов в бюджет, если на конец квартала у вас выходит большая сумма налоговых платежей?

Первый способ – это предусмотреть договором поставки особый переход права собственности. Дело в том, что право собственности на товар может перейти к покупателю не только в момент отгрузки его со склада поставщика, но и на любую другую дату, например, на дату оплаты.

Это на самом деле многовариантно – право собственности может переходить к покупателю после получения поставщиком оплаты товара или через определенное количество дней после отгрузки (допустим, через 30 дней). Подобные манипуляции позволяют поставщику в периоде отгрузки избежать начисления НДС и налога на прибыль. Ведь моментом реализации, т. е. моментом, когда со своей продажи компания должна исчислить налоги, является не дата отгрузки, а дата реализации, последняя возникает именно на дату перехода права собственности (пп. 1 п. 1 ст. 146, п. 1 ст.

39 НК РФ).

Однако такой подход, скорее всего, придется отстаивать в суде. Не могу не сказать о том, что чиновники с ним не согласны и настаивают, что переход права собственности на товар значения не имеет. По их мнению, когда договором предусмотрен особый порядок перехода права собственности (допустим, в момент оплаты) и отгрузка была раньше оплаты, то НДС поставщик обязан начислить, когда отгрузил товар, а не когда прошла его реализация. При этом они пояснили, что день отгрузки определяется, ориентируясь на дату выписанной в адрес покупателя товарной накладной или УПД (письма Минфина №03-07-08/55 от 01.03.2012, №03-07-11/08 от 13.01.2012, ФНС № ММ-6-03/202 от 28.02.2006). В результате у этого способа есть налоговые риски, но его можно модифицировать и их снять, для этого я предлагаю второй способ.

Чтобы сразу не начислять НДС и налог на прибыль и отсрочить их уплату в бюджет, необходимо отложить определение момента реализации, путем заключения договора хранения товара у потенциального покупателя. Против такого подхода чиновники не возражают. Пока заключен только договор хранения товара, вменить его реализацию поставщику не могут, потому что оснований для этого просто нет.

Не стоит забывать, что покупатель до момента реализации не имеет права продать ТМЦ или пустить их в производство, можно только пользоваться ОС, но опять же без отра-

жения в документах. В противном случае у контролеров появятся дополнительные аргументы в пользу того, что фактические взаимоотношения сторон не отвечают условиям договора, а раз так, то на момент фактической отгрузки товара поставщик обязан начислить НДС. Кроме того, важно, чтобы у поставщика для поддержания легенды сохранялись условия контроля над собственным товаром, который хранится у покупателя. При этом ТМЦ, принятые на хранение, должны храниться отдельно от иного имущества покупателя, они не должны перепродаваться или подвергаться переработке. Бухгалтерия покупателя отражать в учете их должна тоже отдельно за балансом на счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение».

Способ не платить НДС с посреднического вознаграждения

Данный кейс поможет сэкономить вам НДС, а также делает посредническую схему более безопасной.

Схемы с участием посредников, несомненно, давно раздражают налоговиков. Мало кто в курсе, но у посреднических сделок есть альтернативы. Посреднические схемы распределения налоговой нагрузки могут быть с выгодой заменены на схемы с участием поручителей (ст. 361 ГК РФ).

Причем поручительство не обладает стоимостной, количественной или физическими характеристиками, необходи-

мыми для обложения НДС. Отношения, связанные с поручительством, не соответствуют понятию объекта обложения НДС, т. е. не происходит реализации, предусмотренной ст. 38, 39 НК, которая в соответствии с пп. 1 п. 1 ст. 146 НК РФ могла бы облагаться НДС. Таким образом, вознаграждение поручителя не облагается НДС.

Имеется судебная практика, когда судьи полностью согласились с указанной стратегией (постановление Федерального арбитражного суда Московского округа № А40—145762/12-20-656 от 13.09.2013).

Кроме того, оформление поручительства также позволит уйти от ряда претензий налоговиков. Например, таким претензиям, как прямые отношения между покупателем и продавцом, отсутствие поручений и отчетов. Вознаграждение поручителя не зависит от факта исполнения или неисполнения сделки стороной, за которую он поручился. Но в случаях, когда поручитель исполняет обязательство за должника, на него может быть возложена обязанность по уплате процентов и возмещению убытков, связанных с исполнением поручительства (п. 1 ст. 365 ГК РФ).

Как сэкономить НДС при продаже недвижимости

Схема не нова, скажу прямо, однако мне попадаются клиенты, которые о ней еще не слышали и задаются вопросом:

как же можно выгодно продать недвижимость?

Так вот, уступить права на недвижимое имущество гораздо выгоднее, чем его просто продать.

Причина следующая: когда вы реализуете объект и оформляете это как куплю-продажу, то вам придется заплатить налоги (НДС 20% + налог на прибыль 20%) с полной стоимости имущества. Но если вы уступите права на незарегистрированную недвижимость по договору цессии, тогда налоги потребуются начислить только с разницы между суммой дохода от уступки и суммой расходов на приобретение прав требования, а не со всей стоимости имущества, как происходит при обычной реализации. Разумеется, это гораздо выгоднее, чем начислять налоги со всей суммы продажи недвижимости покупателю.

ВАС с таким подходом согласен (Постановление Президиума ВАС №13640/09 от 25.02.2010), что делает эту схему рабочей и достаточно безопасной.

Мало того, в отношении имущественных прав на жилые дома и жилые помещения, доли в них, гаражи, машиноместа и т. д. в НК РФ прямо закреплено, что база по НДС определяется как разница между стоимостью, по которой передаются имущественные права, и расходами на приобретение указанных прав (п. 3 ст. 155 НК РФ). Имеются случаи, когда схема применялась и при реализации нежилых объектов. Само собой, контролеры при проверке доначисляли НДС компании, но суд внес ясность, встав на сторону бизнеса.

ВАС РФ напомнил, что имущественные права на недвижимость и на имущество, перечисленное в пункте 3 статьи 155 НК РФ, являются, по сути, одинаковым видом объекта гражданских прав. Из этого следует, что применяться должны общие правила и при начислении НДС по сделкам с имуществом. Аналогичный пример, когда судьи поддержали бизнесмена в споре с контролерами, – постановление ФАС Уральского округа № Ф09—575/12 от 01.03.2012.

Не спешите переплачивать НДС по ставке 20%

Вначале я рекомендую разобраться, какую ставку применять, а ответ на этот вопрос не всегда такой уж однозначный. В НК РФ перечень товаров, при продаже которых используется НДС 10%, указан в п. 2 ст. 164 НК РФ. Это отдельные виды продовольственных товаров, товаров для детей, медицинских товаров, периодические печатные издания и книжная продукция.

При этом НК РФ указывает, что коды видов продукции, облагаемой по ставке 10%, определяются в соответствии с перечнями ОКПД 2, а также ТН ВЭД.

Сложность заключается в том, что один и тот же товар может одновременно попадать в разные группировки. Хорошим примером здесь может послужить постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа № А19—23124/2018 от 09.09.2019. Спор возник из-за ставки НДС по «Перекиси водорода». Фискалы пытались доказать, что она не является лекарством, и доначислять НДС по повышенной ставке, ссылаясь на ОКП ОК 005—93, который действовал до 01.01.2017.

Однако суд поддержал компанию, указав, что «Перекись водорода» можно отнести как к фармакотерапевтиче-

ской группе «Антисептические средства» (код 93 3600), так и к группе «Продукция неорганической химии, сырье горно-химическое и удобрение». Но это свидетельствует о наличии неустраняемых сомнений, которые нужно толковать в пользу налогоплательщика. В результате была отвоено право на ставку НДС 10%

Дополнительную ясность в этот вопрос внес Верховный суд, разъяснив в определении ВС №305-КГ18—19119 от 14.03.2019, что для применения ставки НДС 10% значение имеет соответствие товаров конкретным кодам по ТН ВЭД и ОКПД 2, установленным Правительством. При этом достаточно, чтобы реализуемый на территории РФ товар соответствовал коду, определенному Правительством, со ссылкой хотя бы на один из двух источников – или ОКПД 2, или ТН ВЭД.

Чиновники вынуждены были с этим согласиться (письма Минфина России №03-07-07/25566 от 11.04.2019, №03-07-14/32743 от 06.05.2019).

Чтобы применять ставку НДС 10% продавая товар на территории РФ, достаточно того, что код товара назван хотя бы в одном из перечней – или в ОКПД 2, или в ТН ВЭД.

Например, «пицца» не названа в группе товаров по коду «Пироги, пирожки и пончики». Значит, ставка 10% при ее реализации вроде как не применяется. Однако, если проявить смекалку, вместо «пицца» достаточно писать в документах «итальянский пирог», чтобы претензии чиновников

потеряли всякий смысл и обоснованно можно было использовать при реализации НДС со ставкой 10%.

Таким образом, чтобы не переплачивать НДС в бюджет, вам нужно грамотно провести анализ свойств товара и подобрать доказательства принадлежности его к определенной группе продуктов, которые включены в список льгот. В качестве страховки можно заручиться письменными заключениями специалистов и ответами от госорганов в отношении принадлежности спорного товара к тем или иным группам продукции.

Способ сохранить недвижимост при банкротстве фирмы, сэкономив при этом на НДС

Этот кейс подойдет для ситуации, когда владельцы бизнеса понимают, что дело идет к банкротству, но на балансе компании имеется недвижимость, которую нет никакого желания отдавать кредиторам.

В таком случае с целью оптимизации компании нужно незадолго до банкротства продать объект недвижимости на сторону дружественному покупателю. Это позволит учредителям партнера избежать изъятия объекта, причем сделать это можно и по заниженной цене, если покупатель не взаимозависимое лицо. Кроме того, это позволит уйти и от уплаты НДС в бюджет продавцом.

Сразу после реализации компания подает на банкротство и не платит НДС в бюджет, ввиду банального отсутствия денег на счетах. Однако это обстоятельство не отменяет права на вычет входного НДС по счету-фактуре со стоимости купленного объекта у компании-покупателя.

Именно к такому выводу пришли судьи в постановлении Арбитражного суда Волго-Вятского округа № А38—11839/2017 от 06.09.2019.

Логика у судей следующая: на день покупки недвижимо-

сти покупатель не мог знать о будущем банкротстве продавца, ведь ясновиденьем он не обладает. Что важно, взаимозависимость между фирмами фискалы доказать не смогли. Поэтому, повторно обращаю на это внимание, не стоит проводить такие сделки между взаимозависимыми ООО или ИП.

Кроме того, важна и цель покупки недвижимости. В указанном деле купившая фирма сразу сдала объект в аренду. Это послужило дополнительным аргументом в пользу права на вычет входного НДС, ведь объект сразу начал использоваться в операциях, облагаемых НДС.

У банкрота в реестре кредиторов была и ФНС, и долги по НДС были в нем указаны, в том числе и по этому счету-фактуре. Это означает, что гипотетическая возможность уплаты НДС в бюджет существовала, если бы, о чудо, клиент не начал банкротиться. В результате сделка не была признана недействительной. К ней отсутствовали претензии и у конкурсного управляющего. Что также послужило дополнительным аргументом в пользу реальности операции.

Здесь можно использовать и другие аргументы, например, реальность сделки подтвердит оплата, то есть покупатель сформировал источник для вычета. В постановлении Арбитражного суда Волго-Вятского округа № А38—9333/2016 от 26.03.2018 это помогло отстоять законность вычета НДС у покупателя, несмотря на то, что продавец-банкрот не заплатил его в бюджет. Еще в пользу компании – постановление Арбитражного суда Уральского окру-

га № Ф09—2277/18 от 29.03.2019. В этом деле существенным аргументом послужила информация с сайта госзакупок. Из нее очевидно: в проверяемом периоде контрагент работал и был реально привлечен для выполнения заказов.

Аналогичные положительные решения судов по похожим спорам (постановления арбитражных судов Поволжского округа № Ф06—35316/2018 от 28.08.2018 и Уральского округа № Ф09—7925/17 от 18.12.2017).

Как доказать реальность сделки, даже если вы работаете с «фирмами-однодневками»

Да, на самом деле, и в такой ситуации можно выиграть суд и доказать, что сделка не является фиктивной.

Итак, берем себе на заметку. При проведении налоговой проверки контролеры не смогут обосновать наличие осуществления вами мнимой сделки и, соответственно, снять вычеты входного НДС и прибыльные расходы, если не проведут контрольные мероприятия на складе компании и не докажут отсутствие там закупаемого товара. А также если не сумеют аргументированно доказать, что дальнейшей продажи этого товара фактически не происходило.

Именно к таким выводам пришли арбитры в постановлении АС Уральского округа № Ф09—1174/19 от 05.04.2019.

Как вы понимаете, немаловажную роль в этом деле сыграли качество фиктивной первичной документации, наличие транспортных накладных, а также то, что компания вовремя избавилась в учете от «мертвых остатков». Иными словами, никто из участников этой сделки не затупил, чисто и вовремя сделали свою работу.

При этом судьи не приняли во внимание доводы инспекции даже о том, что у компании-поставщика отсутствовал

в штате персонал и на балансе не было вообще никакого имущества. Мало того, эта фирма не заплатила налоги в бюджет, будучи типичной однодневкой.

В этой ситуации дело выиграть помогло еще то, что покупатель принял стандартные меры по проверке контрагента, и то, что сделка не была слишком значимой в обороте, не более 10 процентов закупа за квартал.

Имейте в виду: отсутствие работников у продавца еще не доказывает, что заказ не может быть закрыт. Потому что контрагент имеет полное право привлечь соисполнителей, перепродавцов, субподрядчиков, и т. д. (см. постановления АС Поволжского округа № Ф06—44215/2019 от 07.03.2019, Северо-Кавказского округа № А53—33449/2017 от 19.03.2019 и Уральского округа № Ф09—11494/16 от 18.01.2017).

Также помогли выиграть это дело наличие транспортных накладных и то, что в суде выступил водитель и дал показания, что товар он действительно перевозил. Так что никогда не пренебрегайте транспортными накладными или путевыми листами.

Аналогичные положительные решения, когда притязания налогоплательщиков остались без удовлетворения, содержатся в постановлениях АС Поволжского округа № Ф06—23533/2017 от 29.08.2017, Северо-Кавказского округа № А25—173/2018 от 02.04.2019 и Центрального округа № А09—12978/2015 от 16.01.2017.

Подведем итоги: на момент проверки по учету у вас на складе уже не должно быть этого «левого товара», первичная документация на покупку и его продажу должна быть оформлена безупречно, очень важно оформить транспортные накладные и иметь договоренности с живыми водителями, которые при необходимости в суде подтвердят, что товар перевозился.

Способ не платить НДС, размещая рекламу на зданиях казенных учреждений

По общему правилу, при аренде казенного имущества у компании возникает обязанность по уплате НДС. Таковы требования п. 3 ст. 161 НК РФ.

Однако если вы рекламируете что-либо на стенах муниципального объекта, налоговым агентом вы уже не будете. В этом случае компания платит деньги не за само имущество, а лишь за возможность размещения рекламы.

Следовательно, НДС обязаны заплатить органы местного самоуправления. Если вы размещаете рекламу на объектах, находящихся в собственности или распоряжении государственного учреждения, можете не платить НДС. Это следует из письма Минфина №03-07-11/78754 от 01.11.2018.

В подобной ситуации производится размещение рекламной конструкции по договору с владельцем здания, земли или иного недвижимого имущества, к которому присоединяется рекламная конструкция, но договором аренды он не является (ч. 5 ст. 19 Закона №38-ФЗ от 13.03.2006).

Следует отметить, что кейс является совершенно безрисковым. Дело в том, что чиновники и ранее говорили о том, что при использовании компанией рекламного

места на фасаде или кровле здания, находящегося в государственной или муниципальной собственности, организация получает не сам объект, а всего лишь место на нем, поэтому обязательств по НДС не возникает. Например, такая позиция изложена в письмах Минфина России №03-07-11/126 от 28.04.2012, №03-07-11/90 от 28.03.2012.

Чтобы полностью снизить налоговые риски в подобной ситуации, заключайте с владельцем здания не договор аренды, а договор, из которого следует, что вы используете для размещения своего рекламного баннера только отдельные части здания, и укажите, какие конкретно.

Поддельная подпись директора на счете-фактуре не повод для отказа в вычете НДС

Если за директора или главбуха поставщика подделали их подписи другие лица (причем даже если откровенно коряво), налоговики не имеют права снять вам входной НДС с вычета, берите себе этот кейс на заметку.

На помощь в этой ситуации приходят два определения Верховного суда. Так, в определении ВАС №306-КГ15—18486 от 18.03.2016 судьи указали на недопустимость отказа в вычете только из-за подписания счета-фактуры неустановленным третьим лицом.

Аналогичная позиция изложена в Постановлении Президиума ВАС №18162/09 от 20.04.2010. В деле фигурировали заключения почерковеда, но суд все равно встал на сторону бизнеса и посчитал аргументы налоговой инспекции необоснованными.

К свежим судебным решениям, когда ФНС также осталась «ни с чем», доказав поддельные подписи на счетах-фактурах, можно отнести постановление Арбитражного суда Поволжского округа № Ф06—44215/2019 от 07.03.2019.

Но и раньше были судебные разбирательства, когда в спорах на эту тему налоговики терпели фиаско (постановление

АС Центрального округа № А08—7854/2016 от 30.11.2017, постановление АС Северо-Кавказского округа № А53—25393/2015 от 20.03.2018 и постановление АС Северо-Кавказского округа № А53—17710/2015 от 09.09.2016).

Так что «не так страшен черт, как его малюют». Это я все подвожу к той ситуации, если у вас от контрагента есть только сканы или копии счетов-фактур, а оригиналы получить ну никак не удастся. Не будет большим грехом, если сотрудники вашей бухгалтерии сделают за контрагента оригиналы счетов-фактур самостоятельно... Кстати, именно в этом и заключается основная идея данного кейса.

Способ экономии на НДС при помощи присоединения юридического лица

Присоединение одного юридического лица к другому происходит по правилам ст. 57 ГК РФ на основании договора присоединения. Когда происходит реорганизация в форме присоединения, от одного ООО к другому переходят права и обязанности, это касается и расчетов с бюджетом (ст. 58 ГК РФ).

Поговорим, как можно сэкономить на НДС, проводя такую операцию. Представим ситуацию. Есть компания «А» на ОСНО, у которой по итогам работы образовалась большая сумма НДС «к уплате», начисленного с реализации, собственных денег на его уплату у этой компании нет.

В то же время есть дружественная компания «В», также на общей системе налогообложения, у которой, наоборот, много входного НДС «к вычету». Один из способов, как эти компании могут получить финансовую выгоду по НДС, – им нужно провести реорганизацию путем присоединения.

Как известно, получить возмещение налога из бюджета от налоговиков гораздо сложнее, чем просто не перечислять туда эту сумму, воспользовавшись налоговым вычетом. При проведении реорганизации НДС у правопреемника (компа-

нии «А») появляется возможность законно принять НДС к вычету по декларации, в результате не придется искать деньги на уплату налога (п. 5 ст. 162.1 НК РФ).

Причем при передаче правопреемнику имущества и имущественных прав реорганизуемой организации НДС «к уплате» компании «В» начислять не нужно. То есть дополнительной налоговой нагрузки эта операция за собой не повлечет (пп. 2 п. 3 ст. 39, пп. 1, 7 п. 2 ст. 146 НК РФ). Также не потребуются производить восстановление НДС, ранее принятого «к вычету» (п. 8 ст. 162.1, пп. 2 п. 3 ст. 170 НК РФ).

Чтобы правопреемник (компания «А») мог без налоговых рисков получить право на вычет входного НДС, он должен получить от присоединенной организации (компании «В») ее счета-фактуры, которые подтверждают оплату входного НДС поставщикам (п. 5 ст. 162.1 НК РФ).

Кроме того, если компания «В» до своей реорганизации не приняла к вычету НДС с полученного аванса, то это тоже может сделать ее правопреемник (п. 3, п. 4 ст. 162.1 НК РФ). Таким образом, можно будет предъявить к вычету не только входной налог от поставщиков, но и НДС с полученного аванса после отгрузки покупателю или же возврата ему аванса.

Как вернуть НДС из бюджета при пропуске отведенного срока для возврата переплаты

По общему правилу, плательщики НДС имеют право вернуть из бюджета переплату только в течение трех лет (п. 7 ст. 78 НК). Обращаться в ФНС за возвратом переплаты, которая образовалась позднее, чем три года назад, не имеет смысла.

Но это общее правило не работает при реорганизации, имеются судебные решения, когда арбитры с этим согласились. Компания-правопреемник имеет право взыскать излишне уплаченный НДС, руководствуясь ст. 50 НК РФ. Дело в том, что после процедуры реорганизации и проведения сверки с ФНС правопреемник может воспользоваться правом заявить, что только что обнаружил факт переплаты, и это ключевой момент.

Конечно, налоговики, скорее всего, будут настаивать, что перемена лиц в обязательстве не влечет изменения срока исковой давности и порядка его исчисления (ст. 201 ГК РФ). Поэтому трехлетний срок начинает течь непосредственно с момента, когда о факте переплаты должно было узнать общество-предшественник.

Однако ст. 201 ГК РФ не применяется к правоотношениям по возврату излишне уплаченных сумм налога (п. 3 ст.

2 ГК РФ). Но чтобы это доказать, возможно, придется идти в суд. Положительная судебная практика говорит о том, что срок на возврат излишне уплаченной суммы налога начинается течь с момента, когда именно правопреемник фактически узнал о переплате. Что очень важно, к таким выводам пришел и Высший арбитражный суд (определение ВАС № ВАС-17401/10 от 21.02.2011 и постановление ФАС Московского округа № А40—38096/11-75-157 от 05.04.2012, постановление ФАС Уральского округа по делу № А76—11800/2010-42-411 от 28.02.2011).

При этом Конституционный суд в определении №173-О от 21.06.2001 разъяснял, что применение ст. 78 НК РФ не должно ущемлять права налогоплательщиков, а, напротив, позволять им в течение трех лет со дня переплаты предъявить налоговикам требования о возврате. И требования это надо безусловно исполнять. У компании нет препятствий, чтобы в дальнейшем обратиться в суд с иском о возврате этой суммы, исковой срок начнет течь не с момента возникновения переплаты, а с момента, когда правопреемник о ней узнал.

Порядок исчисления срока подачи именно в суд заявления о возврате излишне уплаченного налога должен решаться с учетом того, что такое заявление должно быть подано в течение трех лет со дня, когда компания узнала или должна была узнать о факте излишне уплаченного налога (ст. 196 ГК РФ).

Кейс, как обосновать вычет входного НДС в сделках с простым товариществом

По договору простого товарищества двое или несколько лиц соединяют свои вклады и совместно действуют без образования юрлица. Задачи товарищества – получение прибыли или достижение иной не противоречащей закону цели (п. 1 ст. 1041 ГК РФ).

Риск, связанный с вычетом входного НДС, возникает у простого товарищества в том случае, если цель совместной деятельности не достигнута. Такое бывает с объектами строительства, налоговики снимают вычеты, если они были до ввода в эксплуатацию объекта. Аргументом является то, что невозможно определить сумму НДС, которую компания имеет право принять к вычету.

Но есть способы этого избежать.

Нужно четко отражать в договоре его цель, указав в качестве нее строительство объекта недвижимости для коммерческого использования и совместного извлечения прибыли. Например, сдача в аренду или продажа. Это поможет избежать претензий сотрудников ФНС, если они попытаются настаивать на некоммерческом характере договора, и подтвердить намерение использовать построенный объект в деятель-

ности, которая облагается НДС.

Если договор составлен качественно, то судьи вас поддержат (постановление ФАС Западно-Сибирского округа № А45—13208/2013 от 24.06.2014).

Еще один способ обезопасить вычеты – это использование объекта до завершения его строительства. К примеру, во время реконструкции здания земельный участок под ним отдать под автостоянку. Передача объекта в аренду облагается НДС, значит, вычет входного НДС будет обоснованным.

Также основать вычет НДС по не введенному в эксплуатацию объекту могут помочь предварительные договоры об аренде. В них важно указать условие о задатке, который потом засчитывается в счет оплаты арендной платы (письма Минфина России №03-07-14/21013 от 10.04.2017, №03-07-11/25 от 02.02.2011).

Будущим арендаторам простое товарищество вправе оказывать сопутствующие маркетинговые и рекламные услуги. Имеется в виду: установка рекламных баннеров или щитов и т. д. При этом такие способы использования имущества потребуются экономически обосновать.

Как можно передать дорогостоящее имущество другой компании и не платить НДС

Продажа доли в уставном капитале, в отличие от продажи имущества напрямую, не облагается НДС (пп. 12 п. 2 ст. 149 НК). При реорганизации в форме выделения предназначенный для продажи объект переводят на выделенное юридическое лицо.

В такой ситуации формально продается не имущество, а доли в выделенном обществе. Следовательно, не возникает объекта налогообложения НДС и необходимости платить его в бюджет.

Нужно отметить, что риски в этой ситуации есть, контролеры могут попробовать переквалифицировать реорганизацию с выделением в сделку по купле-продаже имущества (определения ВС №307-КГ15—17823 от 21.01.2016).

Однако в письме Минфина России №03-03-06/1/22 от 23.01.2012 чиновники согласились, что непропорциональная реорганизация не приводит к налоговым последствиям, как у учредителей, так и у самого реорганизуемого общества.

Чтобы защитить правомерность этой схемы, покупателю имущества следует внести свой вклад в выделившееся обще-

ство. Для поддержания легенды какое-то время новая организация должна функционировать совместно с покупателем. Как вариант, можно оформить сделку по аренде имущества. В общем, потребуется выждать какой-то промежуток времени, а потом учредитель-покупатель сможет окончательно купить эти доли.

Законный способ получить предоплату от покупателя и не платить НДС с аванса

Поговорим о таком инструменте налоговой оптимизации, как аккредитив. С его помощью поставщик может отложить уплату НДС в бюджет до момента отгрузки, при этом иметь гарантию, что по факту произошла предоплата за товар. Особенно актуален этот кейс для крупных сделок, или когда расчеты проводятся на конец квартала и нет желания платить НДС с аванса.

Расчеты по аккредитиву регулирует глава 6 Положения, утв. ЦБ РФ №383-П от 19.06.2012, а также ст. 867—873 ГК РФ.

Аккредитив является одной из форм безналичных расчетов (п. 1 ст. 862 ГК РФ). По своей природе он представляет собой сделку, обособленную от договора купли-продажи или иного договора (ст. 867 ГК). Деньги на аккредитиве являются как бы «замороженными» в банке, и поставщик не имеет права ими воспользоваться до выполнения обязательств по отгрузке товара в адрес покупателя. Чтобы предусмотреть расчеты по сделке аккредитивом, обязательно пропишите это условие в договоре поставки (подряда, оказания услуг и т. д.).

Схема работает так: в своем банке покупателю (заказчику) нужно открыть аккредитив, оформив соответствующее заявление. Для этих целей у вас могут запросить договор, а также дополнительные документы, у всех банков разные условия обслуживания и контроля документации.

Обратите внимание: услуга по открытию аккредитива платная, поэтому вначале уточните ее стоимость в обслуживающем банке. Эти расходы несет покупатель, поэтому это должно волновать именно его.

Затем с расчетного счета покупателя на этот аккредитив зачисляется сумма предстоящей оплаты товара. В бухучете для этого используется специальный счет 55—1.

После этого аккредитив передается из банка покупателя в банк поставщика. Однако возможен и вариант, при котором банк покупателя может исполнить аккредитив самостоятельно.

Наиболее безопасно для поставщика, чтобы покупатель использовал так называемый «безотзывный аккредитив», который покупатель не может отменить самостоятельно без согласия бенефициара, т. е. получателя средств (п. 1 ст. 869 ГК РФ).

Налоговая оптимизация и экономия на НДС происходят из-за того, что у поставщика не возникает обязательств по начислению НДС с аванса при получении аккредитива.

В то же время обе стороны имеют деловые гарантии: поставщик – что получит оплату, а покупатель – что прода-

вец исполнит свои обязательства по отгрузке, ведь он сможет воспользоваться деньгами с аккредитива только после поставки.

Для целей налогообложения открытие аккредитива не является датой передачи денежных средств или имущественного права, то есть не является датой оплаты товаров (работ, услуг). Следовательно, НДС аванса начислять не нужно. Датой определения налоговой базы по НДС у поставщика будет являться дата отгрузки товара покупателю (пп. 1 п. 1 ст. 167 НК РФ).

После отгрузки для получения денег с аккредитива поставщик должен представить в банк документы, которые подтверждают, что он исполнил договорные обязательства. Перечень этих документов стороны должны прописать в договоре и согласовать с обслуживающим учреждением банка.

Если поставщик не выполнит в срок обязательства по отгрузке в соответствии с аккредитивом, то банк его закроет и всю процедуру придется делать повторно.

В заключение отмечу, что этот кейс относится к безопасным и законным способам оптимизации налогообложения, поэтому при его использовании у вас не будет проблем с контролерами.

Кейс, как продлить срок вычета по неотработанному авансу

По общему правилу, поставщик (подрядчик) имеет право заявить вычет НДС только в течение календарного года после возврата денежных средств покупателем (заказчиком), об этом сказано в абз. 2 п. 5 ст. 171, п. 4 ст. 172 НК РФ. При этом взаимозачет встречных обязательств между контрагентами приравнивается к возврату аванса покупателем.

Существует способ удлинить срок на вычет НДС с аванса, если поставщик не отразил в своей отчетности взаимозачет. Актуально это для ситуации, если покупатель провел взаимозачет самостоятельно.

В определении Верховного суда №308-КГ18—2949 от 25.07.2018 рассматривалось дело, согласно которому покупатель самостоятельно сделал взаимозачет неотработанного аванса и не сообщил об этом своему контрагенту. Тот подал на него в суд и стал оспаривать зачет встречных обязательств, чтобы не лишиться права на вычет НДС, потому что срок на вычет НДС формально был уже пропущен, но терять налог организация была не готова.

Верховный суд поддержал компанию и разъяснил, что покупатель осуществил зачет в одностороннем порядке, не согласовав расчеты с поставщиком, поэтому правовая определенность расчетов между сторонами наступила только после

принятия судебного акта по спорным расчетам.

В результате срок на вычет удалось продлить, его в такой ситуации нужно считать с момента, когда завершился судебный спор, а не с момента, когда поставщик получил уведомление о взаимозачете.

На практике это можно применить и к ситуации, когда взаимозачет происходил между дружественными компаниями, но срок на вычет НДС с аванса подрядчик по какой-то причине пропустил. Тогда вы также можете подать на покупателя в суд, якобы оспаривая зачет аванса, это позволит удлинить срок вычета НДС. Его следует считать с момента, когда завершится судебный спор между сторонами договора.

Даже если при проверке сотрудники ФНС не согласятся с продлением срока на вычет НДС с аванса, учитывая позицию Верховного суда, у вас будут высокие шансы отстоять свои права, и риски в этом случае минимальны.

Как доказать, что сделка не была фиктивной, при совпадении IP-адресов у поставщика и подрядчика

Говоря о снижении рисков в обвинении бизнеса в дроблении, я часто указываю на то, что не должно быть совпадения IP-адресов у дружественных компаний. Особенно если они участвуют в схеме оптимизации налогов, ведь сотрудники ФНС давно могут отслеживать место отправки налоговых деклараций.

Однако если вы все-таки этим грешите и попались, есть действенные способы избежать доначислений налогов и доказать налоговикам, что так вышло практически «случайно».

В предлагаемом методе приведу положительную судебную практику, когда владельцам бизнеса удалось оставить претензии контролеров без удовлетворения. К таким решениям, например, относятся: постановления Арбитражного суда Волго-Вятского (№ Ф01—1536/2016 от 16.05.2016), Западно-Сибирского (№ А03—23461/2014 от 23.11.2015) и Центрального (№ Ф10—4412/2016 от 09.11.2016) округов.

Судьи указали, что одинаковый IP-адрес не является доказательством подконтрольности контрагента или налоговой схемы и получения необоснованной выгоды.

Еще одно хорошее решение – постановление Семнадцатого ААС №17АП-2685/2015 от 22.03.2016, оставлено в силе постановлением АС Уральского округа № Ф09—4740/15 от 30.06.2016. Компания смогла отстоять свои права, подготовив грамотно акт возражений для налоговиков, и избежать крупных сумм доначисления НДС и налога на прибыль.

В таком акте можно использовать следующие формулировки:

«IP-адреса не относятся к индивидуальным сведениям компании и не являются ее идентификационными данными. С помощью раздающего Wi-Fi роутера можно войти и зарегистрироваться любому пользователю, которому были предоставлены данные для входа. Совпадение IP-адресов свидетельствует только о совпадении территории (адреса). Причина совпадения IP-адресов – использование налогоплательщиком и контрагентом доступа к сети Интернет посредством одного и того же интернет-шлюза.

Сотрудник нашей компании (коммерческий директор, бухгалтер и т. д.) часто бывает на территории поставщика и отправлял отчетность в ФНС со своего рабочего ноутбука».

Как видно из судебной практики, способ является рабочим, но все-таки я рекомендую отправлять отчетность дружественным ООО и ИП с разных адресов. Ведь если вы будете делать это несколько лет подряд, сложно доказать, что

сотрудник в даты отчетности был все время в офисе контрагента.

Еще один способ снизить НДС

В статье 149 НК РФ перечислены операции, не облагаемые НДС. Их можно выделить отдельно и таким образом сэкономить на НДС.

Пример 1. Заменить часть стоимости товара процентами по коммерческому кредиту. Покупатель получает отсрочку платежа и за это платит проценты. Эти проценты не облагаются НДС (статья 149 НК РФ, пункт 3, подпункт 15). Можно сделать скидку на товар и компенсировать ее процентами за отсрочку. Например, партия товара стоит 100 миллионов рублей. Поставщик продает ее за 95 миллионов, а 5 оформляются как проценты за отсрочку платежа. НДС платят с 95 миллионов, а с 5 миллионов нет. Экономия 833 тысячи рублей ($5 \text{ млн} \times 20 / 120$).

Если налоговики будут придираться, разъяснения Минфина и судебная практика в этом вопросе на стороне налогоплательщиков. Нужно только помнить о правиле 5%. Если доля общехозяйственных расходов по необлагаемой деятельности будет больше 5%, то эти расходы нужно будет пропорционально разделить между облагаемой и необлагаемой деятельностью, и входной НДС по необлагаемой деятельности нельзя будет принять к вычету. Это может свести на нет всю экономию.

Пример 2. Наш клиент предоставляет облачный сервис.

При реализации своих услуг он заключает не только договор оказания услуг, но и лицензионный договор. А общая сумма услуг делится на вознаграждение по лицензионному договору и на вознаграждение по договору оказания услуг по предоставлению удаленного доступа. Такое разделение позволяет сэкономить НДС, так как реализация прав на программы для ЭВМ на основании лицензионного договора не облагается НДС в соответствии с пп. 26 п. 2 той же статьи 149 НК РФ.

Наш клиент размещает на сервере программу и предоставляет к ней доступ. Только оказание услуг по предоставлению удаленного доступа облагается НДС в общем порядке. С такой возможностью экономии НДС согласен не только наш клиент, но и Минфин в письме от 30.11.2016 №03-07-08/70744. Чтобы не было проблем при проверке, нужно иметь лицензионный договор с клиентами. Об этом говорит ФНС в письме от 03.04.2018 № СД-4-3/6204@.

НДС в кадастровой стоимости: последние тенденции

Когда нужно установить кадастровую стоимость имущества, эксперты, привлеченные судом, ориентируются на рыночные цены. Но рыночная цена обычно включает НДС. А значит, если платить налог на имущество с кадастровой стоимости, определенной таким способом и без исключения НДС, получается двойное налогообложение. Налог платится и непосредственно со стоимости имущества, и с суммы НДС.

По этому поводу уже давно возникают судебные споры с противоречивыми решениями то в пользу налогоплательщиков, то в пользу госорганов. Так, недавно Верховный суд сформировал позицию, из которой следует, что НДС из кадастровой стоимости в целях исчисления налога на имущество нужно убирать (определение по делу №5-КГ17—258 от 15.02.2017 и по делу №5-КГ18—96 от 09.08.2018).

Но тот же Верховный суд в определении №5-КГ18—274 от 16.01.2019 и №5-КА19—6 от 13.06.2019 решил, что определение рыночной стоимости с выделением в ее составе НДС противоречит нормам законодательства об оценочной деятельности, и направил дела на новое рассмотрение.

Таким образом, единой правовой позиции по этому вопросу до сих пор нет. Поэтому, если оспариваете кадастровую стоимость в суде, все же попытайтесь исключить из нее

НДС, шансы на успех есть, и все будет зависеть от позиции конкретного суда.

Только помните, что самостоятельно исключать НДС из кадастровой стоимости нельзя. Налог платить нужно со стоимости, указанной в ЕГРЮЛ (определение Верховного суда РФ №305-КГ18—20813 от 14.02.2019). Нужно сначала оспорить эту стоимость в суде и добиться, чтобы в ЕГРЮЛ внесли новые сведения без НДС. Для этого обратитесь в суд с экспертным заключением о рыночной стоимости имущества, в котором указано, что эта стоимость содержит НДС, и требуйте, чтобы судебная экспертиза исключила НДС в своем расчете, ведь именно их цифры судья отразит в своем решении.

Оспаривание кадастровой стоимости арендатором: сумма реальной экономии

Земельным кодексом РФ предусмотрена плата за пользование земельными участками. Это может быть земельный налог для собственников участков и арендные платежи – для временных пользователей. Стоимость аренды определяется, исходя из величины кадастровой оценки земли. При значительных цифрах плата за пользование участком может исчисляться миллионами рублей. Землепользователи, которые не согласны с начисляемыми им арендными ставками, могут оспорить кадастровую цену участка в судебном порядке. В результате сумма экономии на аренде позволит снизить непомерную нагрузку на бизнес.

Актуальность проблемы

Чтобы приступить к оспариванию кадастровой стоимости арендуемого участка земли, потребуется экспертное заключение о рыночной цене объекта недвижимости. Компания, выполняющая оценку, должна иметь все необходимые лицензии и аккредитацию. С начала 2017 г. многие арендаторы приступили к активным действиям, пытаясь снизить арендную плату. Суть их исковых требований сводится к установлению кадастровой цены земельного участка на уровне его рыночной стоимости.

Росреестр приводит в официальных изданиях следующую статистику – за 1 полугодие 2017 г. суды удовлетворили порядка 40% заявлений о снижении кадастровой цены земли. Лишь 7% заявителей получили мотивированный отказ. Реальные цифры экономии рассмотрим на конкретном примере.

Вычет НДС за покупку наличными через подотчетное лицо: да или нет?

Минфин считает, что если организация или ИП покупает какой-то товар за наличные через подотчетное лицо, то без счета-фактуры вычет НДС по такой покупке получить нельзя (письмо Минфина России №03-07-11/92132 от 27 ноября 2019 г.). Исключением могут быть только командировочные расходы (проезд, проживание и т. д.) – в этих случаях можно делать вычеты на основе БСО с выделенным НДС.

Если хотите получить вычет по такой покупке, нужно взять у продавца счет-фактуру. Но для этого нужно на сотрудника-покупателя оформить доверенность, потому что только тогда продавец обязан выдать счет-фактуру.

В то же время, если все-таки возьмете к вычету НДС без счета-фактуры, в судебном споре с налоговиками, скорее всего, выиграете. Дело в том, что в НК РФ есть положение (п. 7 ст. 1368), согласно которому у розничного торговца при расчете наличными обязанность по выставлению счета-фактуры считается выполненной в тот момент, когда он выдает чек или другой подтверждающий документ. Про вычет по таким покупкам там ничего не говорится, но в подобном деле Верховный суд РФ встал на сторону налогоплательщика (постановление от 13.05.2008 №17718/07).

Как сэкономить НДС к уплате, если договор поставки заключен в валюте или в у. е.

Если договор заключен в валюте и вы поставщик, то текущий рост доллара и евро по отношению к рублю вам, конечно, выгоден, ведь жестко попадают на деньги сейчас покупатели.

Однако при увеличении рублевого эквивалента суммы, указанной в договоре в иностранной валюте, у вас увеличивается и налоговая нагрузка, а это уже не так приятно.

Как при росте курса валюты поставщик может сэкономить на НДС с реализации? Для этого нужно в договоре поставки, выраженном в валюте или в у. е., предусмотреть увеличение курса на установленный %.

Если так сделать, то в ситуации, когда отгрузка предшествует оплате, базу НДС нужно рассчитать только по курсу ЦБ РФ. На этот дополнительный % увеличивать начисленный НДС не потребуется, с него вы заплатите только налог на прибыль (п. 4 ст. 153 НК РФ).

По этому вопросу имеются разъяснения чиновников в подзабытых, но актуальных письмах Минфина России №03-07-11/51 от 21 февраля 2012 года, №03-07-11/13 от 17 января 2012 года. Финансисты считают,

что при начислении НДС на день отгрузки, у. е. переводится в рубли по курсу ЦБ РФ (без его увеличения на договорной процент). Следовательно, при последующей после отгрузки оплате корректировать/доначислять НДС уже не придется.

При этом курсовые разницы, возникающие у продавца, в целях налогообложения прибыли учитываются в составе внереализационных доходов (п. 11 ст. 250 НК РФ) или расходов (пп. 5 п. 1 ст. 265 НК РФ).

Этот способ наиболее эффективно работает, если покупатель на спецрежиме, и он не будет возражать против уменьшения суммы входного НДС.

Чтобы применить кейс, необходимо порядок пересчета курса с учетом его увеличения на определенный % четко закрепить в договоре (или в допсоглашении к нему).

Обратите внимание: оптимизация не работает, если от покупателя был получен аванс. В этом случае начислить НДС в момент реализации товаров следует в размере полученного ранее аванса без перерасчета по курсу ЦБ РФ на дату отгрузки (письмо Минфина России №03-07-09/20 от 6 марта 2012 года.). Есть в договоре еще % или нет, не имеет значения.

Но при получении аванса можно использовать другие способы оптимизации НДС, например, переделать предоплату в займ.

Проблемы с «импортным» НДС

«Импортный» НДС можно принимать к вычету, но что делать, если обнаружилась недостача товара или он испорчен при транспортировке?

Минфин считает, что принять к вычету можно будет только НДС с фактически поставленного товара.

Если часть товара пришла испорченной и непригодной для реализации, то по этой части вычет получить не получится. Этот товар не будет использоваться в облагаемой деятельности, а значит, и вычеты не положены (письмо Минфина №03-07-08/51648 от 05.09.2016).

Если примете весь НДС к вычету, а потом спишете товар из-за невозможности дальнейшего использования, НДС с этой части нужно будет восстановить (письмо Минфина №03-03-06/1/1997 от 21.01.2016).

На самом деле для вычета уплаченного на таможне НДС есть только такие условия: товар предназначается для облагаемой деятельности и оприходован на баланс, НДС перечислен и имеются подтверждающие оплату документы. Если эти условия выполнены, можно принимать НДС к вычету в сумме, указанной в таможенной декларации.

Ситуации, когда налогоплательщик обязан восстановить НДС, прописаны в п. 3 ст. 170 НК РФ. И в этом списке нет такого основания, как недостача или утрата товара.

А значит, восстанавливать НДС при этом не нужно, ведь утрата или порча не меняют того факта, что товар предназначался для облагаемых операций. И судебная практика это подтверждает (постановление АС Уральского округа № А60—19040/2015 от 08.02.2016, постановление ФАС Московского округа № А40—34818/13 от 25.12.2013, решение №3943/11 от 19.05.2011).

Но идя вразрез с мнением Минфина, нужно быть готовыми к тому, что свои вычеты придется отстаивать в суде.

Если принять к вычету НДС за минусом недопоставленного товара, или восстановить ранее принятый к вычету НДС, то можно сдать в таможенный орган уточненную декларацию и излишек уплаченного НДС зачесть в счет будущих платежей. Нужно будет доказать таможене факт нехватки товара. Возможно, для возврата переплаты НДС придется судиться.

Способ не платить НДС с части стоимости услуг на перевозку товара

Если у транспортной компании, применяющей общую систему налогообложения, заказчики работают без НДС или они вообще «физики», то входной НДС им не нужен. В такой ситуации, чтобы перевозчику платить меньше НДС в бюджет, часть перевозки можно показать как оплату за простой и сэкономить на налоге.

О том, что оплата простоя в общем случае не увеличивает налоговую базу по НДС, имеются соответствующие разъяснения чиновников в письме Минфина России №03-07-11/64436 от 09.11.2015.

При этом в указанном письме они разъяснили и технику безопасности применения кейса, все зависит от формулировок, используемых в договоре, который транспортная компания заключает с заказчиком перевозки. В нем нужно четко указать, как квалифицировать «санкционные» выплаты по договору, следовательно, облагать их НДС или нет. Наличие же расплывчатых формулировок даст налоговикам лишней повод для придирок.

Важно понимать, что оплата простоя не облагается НДС, только когда она включена в договор перевозки, это ключевой момент. Кроме того, сумма компенсации должна быть экономически обоснована.

Аналогичное мнение о том, что санкции по договору не облагаются НДС, содержатся в письмах Минфина России №03-07-11/33051 от 08.06.2015, №03-03-06/1/54946 от 30.10.2014, ФНС России № ЕД-4-3/5875@ от 03.04.2013. Солидарен с этим и Президиум ВАС РФ в Постановлении №11144/07 по делу № А55—3867/2006-22 от 05.02.2008.

Слишком уж злоупотреблять этим кейсом не рекомендую, но по перевозкам с клиентами на УСН, ЕНВД, ПСН определенный процент от обложения НДС можно вывести, и даже если сумма составит 10% от выручки за квартал, получатся уже приличные деньги.

Способ зачесть НДС с аванса даже при возврате его не покупателю

Этот способ позволяет вам не потерять НДС даже в том случае, если аванс вы вернете не самому покупателю, а третьему лицу по его поручению в соответствии со ст. 313 ГК РФ. Кейс особенно удобен, когда расчеты производятся между дружественными компаниями.

По общему правилу учета НДС, при получении аванса у поставщика возникают обязательства по уплате налога в бюджет, поставить на возмещение НДС появится возможность после того, как отгрузка состоится, либо после возврата денег покупателю в случае изменения или расторжения договора. Оказывается, поставщик это может сделать и через третьих лиц, такой подход подтверждали судьи (решение Арбитражного суда Свердловской области № А60—42569/2015 от 27.06.2016).

Судьи напомнили, что НДС, уплаченный в бюджет с аванса, принимается к вычету в случае изменения условий либо расторжения договора и после возврата авансовых платежей (п. 5 ст. 171, п. 4 ст. 172 НК РФ). Причем в НК РФ четко не указано, наличие каких документов, подтверждает изменение или расторжение договора.

Отсутствие этих документов – не основание для отказа в вычете. К тому же если есть в наличии акт зачета взаим-

ных требований и письма от покупателя, то последовавшие за этим действия продавца по возврату авансовых платежей представляют собой соглашение сторон об изменении условий договора – и требования налоговиков будут не обоснованы (ст. 450, 452 ГК РФ).

Аналогично и за вас аванс покупателю можете вернуть не вы сами, а доверенное ООО или ИП по соглашению. Таким образом, при необходимости возврата аванса не нужно будет прогонять деньги в виде займа или придумывать еще какие-то дополнительные расчеты между своими компаниями.

Налог на прибыль

Оптимизация налога на прибыль при продаже импортного товара с использованием агентской схемы

С помощью этого способа мы уменьшаем налог на прибыль в группе компаний, которые хотят импортировать и продать товар из иностранного государства.

Для его реализации комитентом (принципалом) выступает иностранная компания, а комиссионером (агентом) – российская организация, в результате налог на прибыль в России будет платиться по ставке 20% только стоимости агентского вознаграждения посредника.

При этом не подлежит налогообложению в России доход комитента, полученный от продажи ТМЦ, не приводящий к возникновению постоянного представительства (п. 2 ст. 309 НК РФ). Правило не работает лишь в отношении доходов в виде дополнительной выгоды, если она возникает у комитента.

Обращаю внимание на то, что с дополнительной выгоды налог на прибыль взимается, если его обнаружат контролеры. Дополнительный доход, когда он образуется при испол-

нении договора комиссии, требуется разделить между участниками сделки (агентом и принципалом). Это нужно учитывать, чтобы не возникло лишней налоговой нагрузки, ведь в случае перечисления дополнительной выгоды российскому посреднику придется выполнять обязанности налогового агента по налогу на прибыль, что, разумеется, нежелательно.

Чтобы свести к минимуму риски, связанные с применением этого способа, продавайте товары, импортированные из-за рубежа, с использованием комиссионера (агента), действующего в рамках своей обычной деятельности. При этом надо сделать так, чтобы договор не включал в себя информацию, которая позволила бы признать деятельность по продаже товаров приводящей к образованию постоянного представительства на территории РФ у иностранного принципала.

Еще один фактор, который значительно снизит налоговые риски, это если российский комитент будет сотрудничать по агентской схеме не только с иностранным принципалом, но у него будут и другие агентские сделки с российскими компаниями. Желательно, чтобы они осуществлялись на постоянной основе. Позволит защититься от претензий контролеров также наличие в учредительных документах информации об осуществлении посреднической деятельности у комиссионера.

Следует учитывать: если фискалы найдут зависимость и смогут обосновать, что российский посредник является за-

висимым агентом, то могут вменить иностранной компании образование постоянного представительства на территории РФ. Соответственно, доход от реализации импортных товаров у иностранной компании должен будет облагаться в России по ставке 20% в полном размере.

Когда имеется желание сэкономить по максимуму, установите вознаграждение посредника на незначительную сумму. Наиболее эффективный вариант, когда посредник имеет регистрацию еще и в офшорной зоне, правда, тогда сделка будет признана контролируемой, что даст право сотрудникам ФНС применить контроль к применению уровня цен, использованному сторонами.

Чтобы налоговая выгода от применяемого метода была максимальной, вознаграждение посредника должно быть незначительным. Однако если в качестве комитента будет использоваться организация, зарегистрированная в офшорной зоне, такая сделка будет признана контролируемой. И контролеры получают право проверить уровень цен по сделке. Учтите также иные обстоятельства, наличие которых позволит признать сделку контролируемой.

Оптимизация НДС при продаже товара (готовой продукции) с использованием опциона

По своей сути опционный контракт схож с предварительным договором, но есть у него и важные отличия. К ним, в частности, относится то, что, заключив предварительный договор, стороны договариваются о заключении основного договора. По опционному контракту сторона предоставляет за плату безотзывную оферту, которая может быть акцептирована в предусмотренный договором срок.

Манипуляция с возможностью оплаты опциона выгодно отличает его от предварительного договора, так как судебная практика исходит из того, что по смыслу норм, регулирующих заключение предварительного договора, указанный контракт не порождает для сторон денежных обязательств, а только обязательство заключить основной договор в будущем.

В пользу сказанного привожу арбитраж (постановление 11 ААС по делу № А65—4266/2016 от 01.08.2016, постановление 2 ААС по делу № А31—7898/2014 от 10.03.2016, решение АС Республики Татарстан по делу № А65—4856/2016 от 08.08.2016).

Для покупателя эта схема выгодна тем, что он может,

но не обязан заключать с продавцом этого права определенный договор. Продавец между тем обязан заключить договор по требованию покупателя опциона, за что и получает определенную плату (вознаграждение). Но это все, конечно, маскировка.

Для продавца товара налоговая выгода на самом деле заключается в том, что часть реализации можно не облагать НДС, если вместо обычного договора с покупателем стороны заключат дополнительно опционный контракт.

Например, реальная цена товара 1,5 млн руб. (в т. ч. НДС – $1,5 \text{ млн} \times 20 / 120 = 250 \text{ тыс. руб.}$)

Если используется схема «опцион», часть выручки, допустим, 500 тыс., налогом не облагается за счет опционного контракта. С остального 1 млн руб. платится НДС (в т. ч. $1 \text{ млн руб.} \times 20 / 120 = 166 \text{ 667 руб.}$). На условном примере сумма экономии составила 83 333 руб. ($250 \text{ 000 руб.} - 166 \text{ 667 руб.}$).

При заключении опционного контракта компания-поставщик обязуется в дальнейшем продать продукцию или товар контрагенту по цене за минусом стоимости опциона. Зачастую эта сумма равна реальной наценке, на которой зарабатывает продавец.

Опционная премия не облагается НДС в соответствии с пп. 12 п. 2 ст. 149 НК РФ. Минфин согласен с указанным подходом (письмо Минфина России №03-07-11/233 от 17.09.2009). Подлежит обложению НДС

только поставка базисного актива, иными словами, товара (п. 6 ст. 154 НК РФ).

Обращаю внимание на то, что ведение операций, не облагаемых НДС, традиционно приведет к необходимости организации раздельного учета облагаемых и не облагаемых НДС операций (п. 4 ст. 170 НК РФ).

Если рассматривать риски всех участников сделки комплексно, не могу не сказать о том, что убыток от покупки опциона достаточно сложно будет признать покупателю в прибыльных расходах. Ведь это возможно только при соблюдении ряда условий, о чем писал Минфин России (письмо №03-03-06/1/323 от 03.06. 2011).

В частности, оплаченный опцион учитывается при расчете прибыли при выполнении одного из двух условий:

- 1) продавец опциона должен быть профессиональным участником рынка ценных бумаг;
- 2) покупатель опциона должен обосновать экономический смысл заключения подобной сделки для признания этой операции хеджирующей.

Кроме того, нельзя не сказать и о том, что покупатель теряет вычеты НДС, которые продавец с использованием данного способа сэкономил, однако если товар продается плательщику УСН, то для него это вообще не имеет значения.

Еще возможны риски, если поставка так и не состоится, т. е. так и не будет продан базисный актив. В таком случае налоговики будут настаивать на отсутствии деловой цели сдел-

ки.

Отдельно хочу обратить внимание на письмо Минфина №03-07-11/55293 от 06.08.2018; в нем чиновники разъяснили, что использование опциона при заключении договора аренды приводит к необходимости уплаты НДС. Так что с арендой лучше использовать схему с задатком.

Несколько вариантов, как можно экономить на налогах, используя компании из Гонконга и Сингапура

Этот кейс подойдет для бизнесменов, которые взаимодействуют с азиатским рынком и имеют желание снизить свои налоги.

Специальный административный район Китая Гонконг и город-государство Сингапур выбраны неслучайно. Эти две юрисдикции позволяют экономить на налогообложении, но, что важно, не считаются классическими офшорами. Соответственно, не входят в черный список стран, сотрудничество с которыми осуществляется под особым контролем со стороны государства (приказы Минфина №108н от 13.2011, ФНС № ММВ-7-17/786@ от 04.12.2018).

Вот несколько примеров того, как получается налоговая экономия.

Использование гонконгской или сингапурской компании в качестве нерезидента – участника российского ООО.

Результат – снижение налога на дивиденды с 13 до 5% (экономия 8%).

Выплата дивидендов нерезиденту учредителю российского ООО облагается по ставке 5% как в Гонконге, так и в Сингапуре, тут они на равных (пп. «а» п. 2 ст. 10 Соглашения

между Россией и Гонконгом от 18.01.2016, пп. «а» п. 2 ст. 10 Соглашения между Россией и Сингапуром от 09.09.2002). Чтобы можно воспользоваться льготной ставкой, выплачивая дивиденды, важно соблюдать некоторые условия. Доля в уставном капитале должна составлять 15 и более %, иначе дивиденды облагаются по ставке 10%. У российского ООО – источника выплат дополнительные налоги не взимаются.

Азиатская компания выдает займ российскому ООО.

Результат – экономия на налогообложении.

При выплате процентов за пользование заемными средствами в адрес гонконгской или сингапурской компании налог у источника отсутствует (ст. 11 Соглашения от 18.01.2016, ст. 11 Соглашения от 09.09.2002).

Российская компания платит роялти азиатской компании.

Результат – обложение роялти в льготном налоговом режиме.

Ставка налога при выплате роялти в Гонконг – не более 3%, в Сингапур – не более 5% (ст. 12 Соглашения от 18.01.2016, ст. 12 Соглашения от 09.09.2002).

Регистрация посредника в Гонконге или Сингапуре.

Результат – основная прибыль (наценка) оседает на посреднике, в результате происходит значительная экономия на налогах.

Если российская компания занимается оптовыми поставками из Китая, то ей выгоднее зарегистрировать торгового посредника в Гонконге или в Сингапуре. Сумма наценки

не будет облагаться налогами в этих юрисдикциях. После чего посредник выплатит дивиденды учредителю. Он не будет удерживать налог у источника выплат, даже если дивиденды получит учредитель из офшора. Кроме того, в такой ситуации можно перенести и уплату таможенных пошлин на конечного российского покупателя, ведь он тогда выступает импортером.

Теперь о затратной части содержания компаний в Гонконге и Сингапуре и об особенностях регистрации.

Владельцем компании в Гонконге может быть как россиянин, так и представитель любого другого государства, при этом к нему отсутствуют какие-то особые требования. Стоимость регистрации компании сопоставима по цене с регистрацией компании в Кипре или в Англии.

В Гонконге допустимый размер уставного капитала у компании составляет 10 тыс. гонконгских долларов (примерно 85 тыс. руб.). Одно из обязательных требований: за первый год регистрации владельцем должна быть оплачена хотя бы одна акция.

Содержание компании в Сингапуре обойдется дороже, чем в Гонконге. Акционером или директором может также стать россиянин. Однако директор должен быть резидентом Сингапура.

Секретарь компании также обязан быть резидентом Сингапура. Кроме того, обязательно наличие арендованного офиса в Сингапуре. Стоимость регистрации и содержания

сингапурской компании в два раза выше, чем гонконгской.

Как включить в расходы «золотой парашют»

Представьте, что сотрудник вам больше не нужен, потому что хотите нанять другого, более эффективного. Но и старого увольнять вроде как не за что. Тогда вы договариваетесь с ним о расторжении трудового договора по соглашению сторон (статья 78 ТК РФ) и выплачиваете ему компенсацию, о сумме которой договоритесь с работником.

Можно ли эти деньги включить в расходы для уменьшения налога на прибыль? Можно, но могут быть споры с налоговиками. Расскажу, как подстраховаться и сделать так, чтобы было меньше поводов для придинок.

Устанавливать компенсации, которые напрямую Трудовым кодексом не предусмотрены, дает право последний абзац статьи 178 ТК РФ, «золотой парашют» вполне под эту норму подпадает. Такой же вывод делает Минфин в письме от 19.03.2019 №03-03-07/17871. Но возможность выплачивать компенсации при увольнении по соглашению сторон нужно прописать у себя в коллективном договоре. Только не надо писать конкретную сумму, чтобы не пришлось платить одинаково всем. Нужно указать диапазон, например, от одной тысячи рублей до 50 среднемесячных заработков (или больше, если нужно), и прописать, что размер устанавливается в каждом случае индивидуально.

Далее нужно показать, что расходы на «золотой парашют» экономически обоснованы. Иначе налоговики рассудят так: уволенный работник прибыли не приносит, поэтому компенсация экономически не обоснована и в расходы ее включить нельзя.

Для обоснования нужно составить справку-расчет в произвольной форме, в которой показать низкую эффективность работы прежнего сотрудника и высокую эффективность нового (это может быть объем продаж или другие показатели). Тогда будет видно, что компании было выгоднее заплатить и избавиться от сотрудника, потому что новый приносит больше пользы и денег.

К справке нужно приложить как можно больше подтверждающих документов, из которых будет видно, что:

- сотрудник работал неэффективно;
- уволить его по инициативе работодателя было невозможно – не было законного повода;
- новый сотрудник квалифицирован, опытен и выгоден компании, компания искала именно такого.

Если все хорошо обосновать, суд встанет на сторону компании, даже если налоговики будут артачиться (определение ВС от 27.03.2017 №305-КГ16—18369, решение от 29.12.2018 № А11—9529/2016).

И помните, что от НДФЛ и взносов освобождается только компенсация в пределах трех среднемесячных заработков,

с остального нужно будет платить.

Оптимизация налога на прибыль, когда компания использует длящийся договор, а не поэтапную сдачу работ

Если у вас заключен договор, по которому не предусмотрена поэтапная сдача работ, то имеется возможность самостоятельно выбрать для себя методику учета доходов, которая позволит сэкономить на налоге на прибыль. В частности, это будет полезно подрядным организациям.

В НК РФ установлены требования, согласно которым доходы должны распределяться на основе системного анализа расходов, что является достаточно расплывчатым (п. 2 ст. 271, абз. 8 ст. 316 НК РФ). Раз так, то всегда есть вариант для маневра.

Чиновники Минфина по этому поводу говорили следующее: если договор начал свое действие в одном налоговом периоде, а завершены работы по нему будут в другом, то выручку по договору (т. е. облагаемый налогом на прибыль доход) нужно распределить или равномерно, или пропорционально доле фактических затрат отчетного периода в общей сумме расходов, которые отражены в сметном расчете.

При этом финансисты пояснили, что компания должна самостоятельно определить методику распределения доходов с учетом принципа равномерности и закре-

пить ее в учетной политике (письмо Минфина России №03-03-06/1/581 от 21 сентября 2011 г.).

В связи с тем, что Минфин подтвердил возможность для организации самостоятельно распределять доходы, нужно делать расчеты на цифрах и смотреть, как наиболее выгодно получится в вашей конкретной ситуации.

Так, распределять доходы пропорционально расходам организация имеет право, лишь когда изначально известна сумма общих затрат по договору. Например, на основании имеющейся сметы. Тогда потребуются рассчитать долю фактических расходов текущего налогового периода в общей сумме затрат по смете. После чего эту долю умножают на общую сумму выручки по договору – именно эту величину включают в состав доходов налогового периода.

Недостаток этого способа в том, что происходит прямая зависимость в пропорции доходов и расходов. Следовательно, если на конец года у организации по договору придется значительная доля фактических затрат, то нужно показывать и большую сумму доходов и заплатить большую сумму налога на прибыль.

Выбрав равномерный способ распределения дохода, организация должна определить, сколько времени исполнения договора приходится на текущий налоговый период. Полученную величину нужно разделить на общий срок исполнения договора. В результате организация определит долю, пропорционально которой нужно признать выручку по дого-

вору.

Причем нормативными актами не установлено, какой именно показатель следует брать в расчет, день или месяц. Хотя наиболее точным является расчет из количества дней. В других случаях не будет идеально соблюдаться принцип равномерности. В любом случае тот показатель, который вы выберете, закрепите в учетной политике (ст. 316 НК РФ).

Дата заключения договора может не совпадать с начальным днем его исполнения (ст. 314 ГК РФ). Этот день организация определит самостоятельно исходя из того, что было раньше – первый день выполнения работ (оказания услуг) или осуществления каких-либо расходов по договору.

Если работы или услуги, которые оказывает организация, требуют значительных вложений на первоначальном этапе, выгоднее выбрать равномерное распределение. Но если исполнение договора предполагает вначале подготовительный этап и лишь потом основные затраты, то экономичнее пропорциональный метод распределения доходов.

Следует брать в расчет еще то, что изменить способ учета затрат можно не раньше следующего налогового периода, внося изменения в учетную политику. Поэтому, делая выбор, обязательно заранее просчитайте для себя на цифрах, как в вашей ситуации получается выгоднее по деньгам.

Способ экономии налога на прибыль в ситуации, когда компания потеряла право на УСН

Сразу скажу, что на этот раз способ абсолютно безопасный и чиновники на данный момент с ним согласны, судебная практика по этому вопросу тоже складывается весьма благоприятная.

Суть его в следующем: если вы купили основные средства, будучи на УСН (доходы), в расходы его при расчете единого налога не признавали. Далее потеряв право на УСН и перейдя на ОСНО вынужденно, или даже добровольно, это имущество можно амортизировать и уменьшать на него базу по налогу на прибыль. Следовательно, затраты на капитальные вложения не потеряются, особенно это актуально для владельцев недвижимости, сдающих ее в аренду, которые по каким-то причинам потеряли право на применение УСН и вынуждены перейти на общий режим налогообложения. Эта фишка позволит им сэкономить приличные суммы на налоге на прибыль, ведь обычно сдаваемое в аренду имущество является дорогостоящим.

Например, вложили вы в недвижимость 160 млн руб., с применением этого метода вы сможете сэкономить на налоге на прибыль после перехода на ОСНО – 32 млн руб.

(20% от стоимости имущества), без него эта приличная сумма просто прогорела бы при смене налогового режима.

Справедливости ради скажу, что в НК РФ подобных разъяснений нет, что автоматически сделало бы метод рискованным. Но также в Кодексе нет и запрета на подобные действия. Мало того, с таким подходом согласились чиновники в письме Минфина №03-04-05/43643 от 14.06.2019. Разумеется, сами бы они на такие послабления, выгодные для компаний, не пошли бы. Письмо это навеяно пунктом 15 Обзора Президиума ВС от 04.07.2018, который письмом ФНС № КЧ-4-7/14643 от 30.07.2018 был направлен в ФНС для применения на местах.

К слову, ранее чиновники были категорически против аналогичных действий и не разрешали признавать амортизацию по ОС, которые покупались в период применения УСН (письма Минфина №03-03-06/1/633 от 07.12.2012, ФНС № ЕД-4-3/16539 от 02.10.2012). Сейчас эти разъяснения уже неактуальны.

Фокус, позволяющий провести расходы задним числом при подрядных работах

На практике возможна ситуация, когда подрядчик начал выполнять работы еще до подписания с ним договора, эти расходы заказчику можно сохранить, в результате компания сможет сэкономить на налоге на прибыль.

Дает возможность провести документы задним числом п. 2 ст. 425 ГК РФ, руководствуясь этой нормой, в договоре нужно прописать, что все его условия применяются к отношениям, возникшим до его заключения сторонами.

Признание расходов задним числом по договорам подряда долгое время служило поводом для споров с контролерами. Чтобы доказать правомерность, компании вынуждены были идти в суд. Например, в одном из споров предприятие подписало договор с подрядчиком лишь в конце ноября. При том, что по факту работы начали выполняться исполнителем еще в начале июля, соответственно, и первые акты подрядчик датировал июлем, а не ноябрем, что вроде как выглядело неправомерно. Тем не менее в указанном споре с налоговиками благодаря грамотным формулировкам в договоре компании удалось выиграть (постановление ФАС Московского округа № Ф05—4114/14 от 16.05.2014).

Еще примеры из судебной практики, когда судьи поддержали налогоплательщиков: постановления ФАС Московского округа № КА-А40/2332-11-П от 04.04.2011, № Ф05—4114/14 от 16.05.2014, Северо-Западного округа № А05—11805/ 2010 от 06.10.2011.

Мало того, есть даже письмо и самих налоговиков, где они признали правомерность подобного подхода (письмо ФНС России № СД-4-3/18888 от 06.10.2016).

Таким образом, заказчик имеет право на признание стоимости работ (услуг) в составе расходов, даже в ситуации, когда они по факту были приняты до оформления договора, благодаря ст. 425 ГК РФ. Ключевой момент: не забыть указать в договоре, что его действие распространяется на более ранний период, а в актах – уточнить сроки выполнения работ (оказания услуг). Возьмите себе такую возможность на заметку.

Как в кризис сэкономить с помощью договора факторинга

Еще одна схема, о которой стоит вспомнить в кризис, это факторинг. Она позволяет сэкономить на НДС и налоге на прибыль. Однако, чтобы избежать претензий со стороны ФНС, важно тщательно продумать условия договора факторинга.

Договор факторинга представляет собой форму финансирования под уступку денежного требования.

Фактор – это финансовый агент, который будет заниматься взысканием долгов, при отсутствии их в кризис у ваших контрагентов. Что удобно, фактором, помимо банков, может выступать любая коммерческая организация.

Кроме снижения налоговой нагрузки, заключение договора факторинга позволяет продавцу сразу получить реальные деньги от неплатежеспособного покупателя.

Оптимизация налогов зависит от того, как заключен договор факторинга. Можно или выплатить комиссию фактору, или уступить ему долг покупателя с дисконтом. В обоих случаях происходит оптимизация налогов, особенно если фактор является дружественной фирмой.

При первом варианте выгоднее, чтобы фактор был на УСН, тогда на его услуги оптимизируется налог на прибыль. Но если для компании важен и входной НДС, то вы-

годнее использовать финансового агента на ОСНО.

При втором варианте дисконт в целях налогообложения прибыли признается убытком, а вознаграждение – в составе расходов. Когда доход от уступки права требования не превышает сумму долга, НДС по сделке не возникает, то есть дополнительно налоговая нагрузка по НДС не возникает (п. 1 ст. 155 НК РФ).

Следует сказать о том, что способ оптимизации налогообложения с использованием договоров факторинга известен налоговикам, поэтому нельзя исключать необходимость отстаивать его в суде.

ВАС РФ в определении № А40—41483/2010 от 27.05.2011 отклонил доводы налоговиков о том, что компания, заключая договор факторинга с взаимозависимыми лицами, применила схему уклонения от уплаты налога на прибыль.

Арбитры указали, что операции по договору факторинга были абсолютно реальны, и более того, заключив с банком договор факторинга, компания смогла получить необходимые финансовые ресурсы в сжатые сроки. Президиум ВАС признал расходы по договору факторинга экономически обоснованными. К такому же выводу пришли судьи в постановлении Восьмого арбитражного апелляционного суда № А75—7670/2010 от 27.12.2010.

Следовательно, чтобы избежать претензий налоговиков, уступка права требования должна быть реальной. Кредитор

уступает долг под финансирование, значит, он должен получить реальные деньги. Обосновать сейчас применение факторинга можно коронакризисом и потребностью компании в оборотных средствах.

Факт уступки подтвердят договор факторинга и акт об уступке. Чем больше вознаграждение или дисконт, тем больше документов понадобится компании, чтобы обосновать уступку. Поясните, почему выгодно переуступить именно этот долг. Задолженность стоит переуступить, если шанс вернуть ее невелик.

Дополнительные условия, которые помогут обосновать свою позицию в суде:

- компании было неоднократно отказано в получении кредита;
- организация получала финансирование от факторинговой компании до момента наступления срока уплаты денег контрагентами;
- факторинговые услуги были оказаны по рыночным ценам.

Как сделать безопасным слияние с убыточной компанией

В этом разделе я расскажу, опираясь на свежую судебную практику, как безопасно сделать слияние с убыточной компанией и какие инструменты использовать.

Первой весомой причиной слияния может выступить защита от рейдерства. Такой аргумент считается обоснованной деловой целью. Например, до слияния фирм мог быть прецедент, в котором конкуренты делали попытки захвата имущества компании, хотели искусственно создать задолженность и найти повод для изъятия активов и т. д. Доказать это могут решения судов, если вы судились с конкурентами, предъявлявшими вам претензии. В результате решение о слиянии было принято для укрепления позиций бизнеса и является убедительной деловой целью.

Вторая причина, которая устроит налоговиков, это добротный составленный бизнес-план. Тут стесняться не стоит, ведь это, как говорится, только план, поэтому можно дать волю фантазии финансистов. Обязательно укажите, что в результате объединения компаний должно произойти снижение управленческих издержек, составьте расчет расходов на единицу продукции и наглядно покажите, что они станут меньше. Если из бизнес-плана будет понятно, что речь идет о расходах, направленных на получение доходов в соответствии с п. 1 ст. 252 НК РФ, то шансы налоговиков доказать, что слияние произведено с целью оптимизации налогов, будут минимальны.

Третий аргумент: слияние компаний вызвано особенностями бизнеса. Например, обе компании работают в одной нише, но в разных регионах. В такой ситуации владелец бизнеса решил объединиться с другой конторой для улучшения

общей финансовой отчетности, после чего компания стала иметь наибольшую инвестиционную привлекательность.

И наконец, четвертая причина: компания реорганизована с целью сохранности активов. Для этого необходимо, чтобы у реорганизуемой компании эти активы были. Я имею в виду основные средства, товар, материалы и т. д. Присоединение к успешному бизнесу в таком случае служит цели их сохранить и обезопасить от негативных последствий в случае возможного банкротства.

Все эти аргументы подтверждает постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа № А17—2486/2017 от 13.02.2019: в этом споре компания дала достойный отпор контролерам.

Как можно учесть убыток при ликвидации дочернего ООО

Этот кейс по оптимизации налога на прибыль подойдет материнской компании, которая имеет дочернюю организацию, подлежащую ликвидации.

Налоговики считают, что образовавшийся в результате ликвидации ООО убыток, определяемый как превышение размера вклада материнской компании в уставный капитал над стоимостью имущества дочерней компании, нельзя учесть при расчете налога на прибыль.

Свою позицию контролеры аргументируют так: при рас-

пределении имущества ликвидируемого ООО предусмотрено только определение доходов (п. 2 ст. 277 НК РФ). Следовательно, признание убытка от ликвидации дочерней компании нельзя считать экономически оправданным расходом компании-учредителя (письма Минфина №07-05-06/227 от 13.11.2008, №03-03-09/141 от 06.11.2008, №03-03-04/1/804 от 30.11.2006, письмо УФНС России по г. Москве №20—12/059641.2 от 22.06.2007).

Для того чтобы это условие можно было обойти, требуется промежуточная продажа доли. Так, при реализации учредителем доли в уставном капитале дружественной конторе с убытком есть возможность обосновать свою позицию в праве на признание убытка в виде превышения стоимости вклада в уставный капитал над стоимостью имущества в прибыльных расходах.

В таком случае уже новый покупатель доли будет заниматься ликвидацией конторы, а для него стоимость вклада будет соответствовать стоимости имущества, ликвидируемого ООО, т. е. спорного убытка уже не возникает. В результате первоначальный учредитель не напрямую ликвидирует ООО, поэтому, вовремя продав свою долю промежуточной конторе, он сможет учесть убыток и тем самым оптимизировать налог на прибыль (п. 2 ст. 268 НК РФ).

Если говорить о технике безопасности кейса, цену сделки я рекомендую ставить не меньше стоимости имущества, положенного учредителю при ликвидации. Это позволит ком-

пании – первоначальному учредителю, с одной стороны, учесть убыток от реализации доли. С другой стороны, у нового учредителя при ликвидации не возникнет дополнительных налоговых потерь, так как стоимость имущества, приобретаемого при ликвидации организации, будет равна его расходам на приобретение доли и не будет являться облагаемым доходом (пп. 4 п. 1 ст. 251 НК РФ).

Причем имеются решения судов, когда арбитры установили, что правила п. 3 ст. 270 НК РФ применяются при осуществлении вклада в уставный капитал, а не при ликвидации компании (постановление ФАС Московского округа № КА-А40/5569—10 от 01.06.2010). Аналогичную позицию выражал и Верховный суд (определение Президиума ВАС №2115/09 от 09.06.2009).

Оптимизация налога на прибыль путем слияния с убыточной компанией

Суть схемы в том, что компания-правопреемник имеет право на то, чтобы уменьшить свою базу по налогу на прибыль на убытки присоединенного предприятия (п. 2.1 ст. 252 НК РФ, п. 5 ст. 283 НК РФ). О том, что это правило работает, неоднократно высказывались чиновники (письма Минфина Рос-

сии №03-03-06/1/17811 от 30.03.2016,
№03-03-10/28167 от 18.07.2013,
№03-03-06/2/28575 от 16.06.2014).

Убыток ликвидируемой компании признается с определенными нюансами:

- если он образовался у реорганизуемого ООО в последнем налоговом периоде, то он подлежит списанию лишь со следующего после присоединения периода;
- что касается убытка присоединяемой организации, который возник у нее в прошлых периодах, его можно будет признать сразу, в том периоде, когда будет слияние.

Такие правила установлены п. 2 ст. 283 НК РФ.

Чтобы снизить налоговые риски, ведь налоговики не дураки и на подобные сделки, естественно, смотрят с пристальным вниманием, я рекомендую следующее:

- перед списанием убытка удостовериться, что у вас есть в наличии вся первичная документация, обосновывающая признаваемый убыток (договоры, накладные, счета-фактуры, акты и т. д.). При этом учитывайте, что нужна именно первичная документация, налоговые декларации реорганизуемой конторы не смогут служить основанием для признания убытка, этого недостаточно, и суды это подтверждают (постановление Двенадцатого Арбитражного апелляционного суда Поволжского округа по делу № А12—10512/2017 от 24.08.2017);

- если все документы в наличии, вам обязательно необходимо обеспечить их хранение на протяжении периода списания убытков и три года после (п. 4 ст. 283 НК РФ);
- придумать объективную причину присоединения убыточного ООО, которая будет не связана с оптимизацией налогов. Налоговики выпускали письмо, в котором напрямую пояснили, что присоединение убыточной конторы при отсутствии деловой цели может быть признано незаконной налоговой схемой (письмо ФНС № ЕД-4-9/22123@7 от 31.10.2017).

Обязательно примите во внимание то, что просто финансовое оздоровление реорганизуемого юрлица, скорее всего, не будет служить достаточным обоснованием деловой цели (постановление Девятого Арбитражного апелляционного суда по делу № А40—79208/2012 от 28.02.2013). В связи с чем придется придумывать более существенные причины. Присоединение убыточной компании без активов, только с убытками – наиболее рискованно.

Способ передачи материалов дружественной компании без уплаты налогов

Воспользовавшись этим кейсом, компания сможет сэкономить на налоге на прибыль и НДС, если она находится

на общем режиме налогообложения, или на едином упрощенном налоге, если фирма на спецрежиме УСН.

Работает это так: передать материалы и не проводить реализацию можно, заключив с дружественной компанией договор подряда, в соответствии с которым материалы передаются от заказчика к подрядчику якобы на давальческой основе. В этом случае формально право собственности на ТМЦ остается у заказчика. Следовательно, повода для отражения реализации и начисления НДС и налога на прибыль нет (п. 1 ст. 39, пп. 1 п. 1 ст. 146 НК РФ, п. 1 ст. 220 ГК РФ).

Фокус в том, что эти полученные материалы подрядчик никогда не вернет, и они у него потеряются. В постановлении АС Уральского округа № Ф09—203/16 от 08.02.2016 рассмотрена подобная схема. Фискалы, разумеется, затребовали восстановить входной НДС у заказчика. Но суд встал на сторону компании. Дело в том, что перечень случаев, когда компания обязана восстановить НДС, закрытый и недостача материалов в него не входит (п. 3 ст. 170 НК РФ).

То, что при недостатке восстанавливать НДС компания не обязана, подтверждается и судебной практикой (решения ВАС №10652/06 от 23.10.2006, №3943/11 от 19.05.2011). Да, по бухучету подрядчик в этом случае несет финансовые убытки, но он вправе самостоятельно решать, предъявлять ли претензию подрядчику или нет. В обязательном порядке закон его это делать не обязывает.

Для страхования рисков нужно, как обычно, качественно

оформить первичные документы, чтобы контролеры не усомнились в реальности сделки, так что обратите на это внимание.

Следует отметить, что и Минфин России, и суды, включая Верховный, согласны с тем, что при передаче материалов подрядчику не следует начислять налоги (письмо Минфина России №03-07-11/1594 от 29.01.2013, постановление Президиума ВАС №4445/08 от 02.09.2008).

Экономия налога на прибыль с помощью резерва на оплату отпусков

К одному из законных способов оптимизации налогов относится создание резервов в налоговом учете. Как можно увеличить сумму, которая признается в расходах, при создании резерва на оплату отпусков?

Сам по себе плюс в создании резерва на оплату отпусков в том, что с его помощью компания может равномерно распределять расходы на оплату отпусков в течение налогового периода (ст. 324.1 НК). Это удобный инструмент для налогового планирования. Порядок формирования резерва отражается в учетной политике для целей налогового учета (п. 1 ст. 324.1 НК РФ):

Не использованные в прошлом году дни отпуска, предприятие имеет право включить в резерв текущего года. Сумму увеличенных отчислений можно будет учесть при расчете налога на прибыль за текущий год. Для того чтобы это работало, потребуется запросить у работников компании заявления о переносе отпуска и сделать соответствующие отметки в графике отпусков.

То, что именно так следует поступить, подтверждает судебная практика (постановление Арбитражного суда Севе-

ро-Западного округа № Ф07—14770/2017 от 18.12.2017), причем как правильно оформить документы в подобной ситуации, подсказали как раз судьи.

В рассматриваемом споре организация включила не использованные в прошлом году дни отпуска в резерв текущего года. Сотрудники ФНС настаивали на формировании завышенных отчислений в резерв. Судьи, что примечательно, налоговиков поддержали, но дали подробную инструкцию, как в такой ситуации следует правильно экономить на налоге на прибыль. Прежде всего, необходимо получить заявления от работника о переносе неиспользованных дней отпуска. Кроме того, в графике отпусков должен быть указан документ, на основании которого переносится отпуск и фиксируются новые даты предполагаемого отпуска (графы 8 и 9 формы № Т-7).

Стало быть, попросите сотрудников написать заявления о переносе не использованных в прошлом году дней отпуска на текущий год. Тогда не использованные в прошлом году дни можно включить в резерв текущего года. На сумму увеличенных отчислений в резерв можно будет уменьшить облагаемую прибыль текущего года, из чего вытекает прямая экономия на налоге, ведь сотрудники зачастую не ходят вовремя в отпуск, особенно это касается топ-менеджеров, имеющих высокие оклады и приличные суммы начислений.

Отдельно обратите внимание на то, что отпуск можно перенести только на следующий год, и не позже. По правилам

Трудового кодекса, сотрудник должен использовать отпуск не позднее 12 месяцев после окончания рабочего года. Перенести отпуск на более поздний период не получится (ч. 3 ст. 124 ТК).

Как при уплате налогов за другую компанию сэкономить свои налоги

Этот способ наиболее актуален сейчас, в кризис, когда многие фирмы испытывают острый дефицит в оборотных средствах и стремятся всеми способами экономить на налогах.

Как известно, руководствуясь абз. 4 п. 1 ст. 45 НК РФ, налоги за компанию может уплатить дружественная компания, ИП или даже обычный физик, также в силу ст. 313 ГК РФ возможно исполнение и других обязательств за другое лицо.

Оптимизация налогов при уплате налоговых платежей в бюджет произойдет, если заключить договор поручения (ст. 975 ГК). По такому договору доверитель (тот, кто должен налоги в бюджет) поручает доверенному (фактическому плательщику) уплатить за себя налоги. Элементом экономии в такой ситуации выступает вознаграждение поверенного.

Например, фирме на ОСНО нужно вывести наличность и снизить налог на прибыль, она заключает с ИП на УСН «доходы» договор поручения.

Вознаграждение поверенного можно без проблем учесть в расходах (п. 1 ст. 272 НК РФ). Для обналичивания денег вознаграждение поверенному перечисляется сразу. Если цель снизить только налог на прибыль, то оплату услуг по договору поручения можно перечислить только через несколь-

ко месяцев, когда в экономике, будем надеяться, появятся какие-то положительные тенденции.

У ИП на УСН, уплатившего налоги или страховые взносы за своего доверителя, вознаграждение включается в доходы «кассовым методом», т. е. только после его получения (п. 1 ст. 346.17 НК РФ). Экономия происходит за счет разницы в ставках налога: 6% УСН против 20% по налогу на прибыль, итого налоговая экономия – 14%.

Кроме того, уплата налогов друг за друга может стать альтернативой банковскому овердрафту. В этом случае оформляется смешанный договор займа и поручения (ст. 807, 971 ГК РФ).

При таком варианте заимодавец по поручению заемщика будет уплачивать за него налоги, но в пределах лимита по займу и лишь в определенный договором период. Подобный договор выгодно заключить, если деньги от контрагентов поступают неравномерно.

Также смешанный договор полезен, если компания использует отсрочку либо рассрочку по уплате налогов, либо инвестиционный налоговый кредит (ст. 64, 66 НК РФ). Нарушение срока уплаты отсроченных и текущих налогов создает риск утраты права на отсрочку (рассрочку) или инвестиционный налоговый кредит. Это в свою очередь ведет к необходимости уплатить сразу всю сумму отсроченной налоговой задолженности. Подобная форма расчетов помимо оптимизации позволит заемщику-поручителю заплатить на-

логи вовремя и избежать претензий от налоговиков.

Взаимодействие компании с самозанятыми – преимущества и риски

Совсем недавно появился и обрел законодательные очертания термин «самозанятость».

С 2018 года российское правительство, всемерно стремящееся расширить налоговую базу, приняло решение о проведении эксперимента по налогообложению лиц, ранее не включенных в сферу внимания налоговых органов. Появлением новой категории не преминули воспользоваться работодатели, всемерно стремящиеся к минимизации расходов, связанных с уплатой налогов на наемный персонал. И ранее не совсем прозрачные схемы уплаты «серой» зарплаты пытаются легализовать, используя преимущества налогообложения самозанятых.

В чем заключаются преимущества и риски взаимодействия юридических лиц с самозанятыми? Отвечаем на эти вопросы.

Кто такие самозанятые?

27.11.2018 принят закон №422-ФЗ о начале проведения эксперимента по взиманию налога с лиц, получающих доходы от оказания услуг или выполнения работ напрямую от заказчика. К этой категории чаще всего относят: уборщиц; си-

делок; репетиторов; фотографов; художников; частнопрактикующих юристов; копирайтеров; интернет-маркетологов; индивидуальных таксистов. Конечно же, круг лиц, стремящихся избежать взаимодействия с налоговыми органами, гораздо шире. Несмотря на целый ряд рисков, связанных с лишением социальной, медицинской помощи и пенсионного обеспечения, работающие «на себя» считают, что сиюминутные выгоды от получения не облагаемой налогом прибыли покрывают риски.

Чем самозанятые интересны работодателям?

Стремление к минимизации страховых взносов в размере 30%, связанных с наемным персоналом, привело к ситуации, при которой большая часть фактических работников выводится за штат. С самозанятыми заключаются гражданско-правовые договоры (при этом организация не уплачивает взносы в ФОМС и ПФР, а с работника не удерживается 13% НДФЛ), либо они работают нелегально, вообще без заключения договоров. При этом заработок переводится на карту без какого-либо налогообложения и гарантий со стороны работодателя. Владея ситуацией, Правительство РФ решило легализовать данную категорию работников. С 01.01.2019 вводится налог на самозанятых, составляющий 4—6% от получаемой платы, и предоставляется возможность легализовать свои взаимоотношения с заказчиками.

Для работодателей нововведение послужило толчком

к массовому переводу работников в категорию самозанятых. Предвидя это, законодатель поставил заслон на пути экономных предпринимателей, предусмотрев в пп. 8 п. 1 ст. 6 закона №422-ФЗ условие, по которому работодатель не вправе в течение двух лет после увольнения работника заключать с ним новый договор на условиях самозанятости.

Преимущества работы с самозанятыми. Новая категория потенциальных работников интересна по иным, кроме налогообложения, основаниям. Рассмотрим их.

Возможность привлечения временных и сезонных работников из Белоруссии, Казахстана, Киргизии и Армении, которым законом предоставлено право оказывать услуги в РФ с уплатой налога 6%, как и российским гражданам.

Сокращение объема работы работников отдела кадров и бухгалтерии. Нет необходимости вести кадровую работу и начислять заработную плату. Достаточно заключить срочный договор и получать чеки на оказанные услуги, учитывая их в расходной части баланса.

Отсутствие налогообложения. На данной категории работников предприятие экономит 30% на страховых взносах и не несет расходов по социальным выплатам и взносам в ПФР.

Увеличение расходов. Принятый у самозанятого чек за оказанные услуги включается в затраты предприятия. Тем самым снижается налогооблагаемая база по налогу на прибыль и УСН.

Существенные условия договора. Для возникновения отношений между предприятием/организацией и лицом, оказывающим услуги в качестве самозанятого, необходимо заключение договора.

Закон №422-ФЗ не предусматривает обязательной формы и содержания такого договора, отсылая к договорной практике, установленной нормами ГК РФ. Чтобы избежать недоразумений, связанных с начислением штрафов и пеней за уклонение от уплаты в ПФР и ФОМС, необходимо: 1) убедиться в том, что контрагент зарегистрирован в качестве самозанятого и не утратил этого статуса (ст. 5 закона №422-ФЗ). В договор вносятся сведения о его регистрации; 2) акцентировать внимание на том, что в силу статуса контрагента организация освобождается от уплаты налогов и взносов (п. 8 ст. 2 закона №422-ФЗ); 3) обязать контрагента в случае утраты статуса самозанятого уведомить об этом предприятие/организацию, отразив штрафные санкции за несоблюдение этого требования; 4) при заключении договора на сумму свыше 10 000 рублей или подлежащего нотариальному удостоверению требовать заключения договора в письменной форме, игнорируя допущение п. 2 ст. 159 о возможности заключения договора в устной форме.

Исключение составляют сделки, исполнение по которым совершается немедленно и подтверждается уплатой денег с выдачей чека исполнителем (Письмо ФНС № СД-4-3/2899).

Риски взаимодействия с самозанятыми. Налоговый режим для самозанятых в 4 регионах (Москва, Московская и Калужская области, Республика Татарстан) начал действовать с 01.01.2019. В остальных регионах РФ механизм регистрации и учета не будет задействован 10 лет – весь срок проведения эксперимента. В связи с этим возникают коллизии между организациями, ссылающимися на то, что они взаимодействуют не с ИП или наемными работниками, а с гражданами, использующими льготный режим налогообложения.

Судебная практика свидетельствует, что формальный статус физических лиц не воспринимается судами и налоговыми органами при отсутствии обоснования изменений, произошедших в трудовых отношениях, не подтвержденных экономической целесообразностью (определение ВС РФ №302-КГ17—382). Следует учитывать, что налоговыми органами факт нахождения физического лица на рабочем месте в офисе или на территории предприятия и исполнение им функций наемного работника могут восприниматься как уклонение от уплаты налогов при фактическом сохранении трудовых отношений и переквалификации отношений участников договора с лицом, использующим льготный режим налогообложения.

Перспективы взаимоотношений. Не успел стартовать эксперимент, как озабоченный повышением наполняемости казны министр финансов А. Силуанов уже выступил с предложением: не дожидаться сроков окончания эксперимен-

та и с 2020 года распространить льготный налоговый режим на все регионы РФ. Следующим резонансным заявлением Силуанова явилось предложение об ограничении списка профессий, которые могут рассматриваться как самозанятость. Это обосновывается тем, что, по его мнению, предприятия начали активно принимать работников без заключения трудовых договоров, в целях уклонения от уплаты налогов.

Опасения министра отчасти обоснованны. Ведь при традиционной системе предприятие отчисляет за каждого работника 30% страховых взносов от размера его зарплаты и НДФЛ 13%, а при использовании самозанятости бюджет будет пополняться только на 6%. Также министр пообещал провести налоговые проверки в организациях, активно сотрудничающих с самозанятыми, на наличие схем минимизации страховых взносов в 2020 году, чем вызвал бурные дискуссии в профессиональной среде. Первые месяцы эксперимента показали, что даже при ставке 4—6% от дохода самозанятые не спешат ставить в известность о своих доходах налоговые органы и регистрировать свой статус.

Способ платить только ежеквартальные авансовые платежи по налогу на прибыль

По общему правилу, чтобы платить только ежеквартальные авансовые платежи по налогу на прибыль, нужно соблюдать лимит по выручке, в 2019 г. он составляет 15 млн руб.

Это означает, что уплачивать квартальные авансы могут только компании, у которых сумма выручки от реализации за предшествующие четыре квартала не превысила в среднем за каждый квартал 15 млн руб. Порядок расчета этого лимита установлен в п. 3 ст. 286 НК РФ.

Кто сталкивался с уплатой ежемесячных авансовых платежей, понимает, как это невыгодно и неудобно. Такие авансовые платежи перечисляются в бюджет исходя из данных прошлых кварталов по сложным формулам. На практике может возникнуть необходимость их платить даже при наличии убытка в отчетном квартале, потому что расчетным путем по формуле все равно получается налог к доплате.

Выходит, выгодно платить только авансы по налогу на прибыль по итогам квартала, ведь они рассчитываются исходя из реально полученной прибыли в отличие от ежемесячных авансовых платежей.

Чтобы перечислять авансовые платежи по налогу на при-

быль не ежемесячно, а только раз в квартал, нужно уложиться в лимит по выручке от реализации. Обойти лимит в 15 млн руб. получится, если как можно больше доходов отнесете к внереализационным (в бухучете отражаемым на счете 91—1).

Внереализационные доходы при расчете лимита не учитываются. Следовательно, чем больше их сумма, тем больше вероятность сохранить право на ежеквартальные авансовые платежи. К внереализационным доходам можно отнести, например, разовые сделки, все доходы от сдачи в аренду имущества и т. д. (п. 4 ст. 250 НК РФ, письмо Минфина России от 27.10.2005 №03-06-01-04/405), чтобы контролеры не смогли к вам подкопаться и оспорить правомерность ваших действий.

Еще один способ снижения налога на прибыль с помощью создания резерва

Резервы, создаваемые в налоговом учете, традиционно используются для оптимизации налога на прибыль. Ранее я рассказывал, как можно использовать для этих целей резерв по сомнительным долгам и резерв на оплату отпусков. Речь пойдет еще об одном резерве, связан он с основными средствами.

Я имею в виду создание резерва под дорогостоящий ре-

монт основных средств. Когда создается такой резерв, экономия налога на прибыль достигается за счет досрочного, т. е. более быстрого списания затрат на будущий ремонт имущества.

Планируемые расходы на дорогостоящий ремонт основных средств предприятие имеет право включать в резерв равными долями в конце каждого налогового периода. При этом общая сумма отчислений в резерв на дорогостоящий ремонт ОС уменьшает налог на прибыль в конце каждого квартала (абз. 4 п. 2 ст. 324 НК РФ).

Когда резерв не создается, прибыль уменьшают только фактические расходы на ремонт основных средств (п. 1 ст. 260 НК РФ).

Что важно, размер отчислений в резерв компания определяет сама. Сумму отчислений можно посчитать исходя из частоты замены элементов основного средства и сметной стоимости ремонта. Здесь стоит учесть, что эта сумма не может превышать среднюю величину фактических расходов на ремонт, которая сложилась за последние три года (абз. 3 п. 2 ст. 324 НК РФ).

Поэтому это выгодно компаниям, у которых за три последних года были затраты на дорогостоящий ремонт ОС, как раз за счет них можно раздуть сумму создаваемого резерва.

Не подойдет этот кейс компаниям, которые зарегистрированы менее трех лет, они таким правом воспользоваться

не смогут (п. 1 ст. 260 НК РФ).

Правомерность и законность использования резерва судьи подтверждают (например, постановление ФАС Уральского округа № Ф09—3639/13 от 30.08.2013).

На цифрах эта оптимизация выглядит так:

Основное средство компании, согласно технической документации, подлежит капитальному ремонту в 2021 году. Предварительная смета расходов – 3 млн руб., следовательно, в 2018—2021 годах компания имеет право включать в резерв по 750 тыс. руб. Если резерв не создавать, то затраты на ремонт в сумме 3 млн руб. бухгалтерия спишет только в 2021 году, когда фактически будет привлечена подрядная организация. И лишь после подписания акта приемки выполненных работ. Таким образом, оптимизация налога на прибыль составит по 150 тыс. руб. ежегодно (750 тыс. х 20%).

Для использования кейса в учетной политике для целей налогового учета на 2018—2021 годы необходимо обязательно упомянуть о создании этого резерва, иначе его создание будет неправомерным.

Оптимизация прибыли с помощью неучтенных расходов

Перед закрытием года для некоторых фирм на общей системе налогообложения сейчас встал актуальный вопрос: как

можно снизить налог на прибыль и поменьше заплатить его в бюджет по итогам года?

Один из вариантов – это использовать неучтенные расходы прошлых лет. Неучтенные расходы надо отнести к убыткам прошлых лет. При этом в декларации по налогу на прибыль они уменьшают налог текущего года. Организация не обязана выполнять корректировки за прошлые периоды. И не должна подавать уточненные декларации. Это ее право, а не обязанность. По общему правилу, если затраты своевременно не признали, значит, налог переплатили. Тут корректировки позволяют выполнить тем периодом, когда выявлены ошибки (п. 1 ст. 54 НК РФ).

По грубой схеме это работает так. Покупаются фиктивные документы закрытой фирмы или ИП на УСН, патенте или ЕНВД и проводятся текущей датой как убытки прошлых лет (не учтенные своевременно расходы). Естественно, закрытое ООО эти доходы налогами не облагала, но с закрытой ООО же все взятки гладки. Для встречной проверки контрагентов на спецрежимах у налоговиков еще нет программы аналогичной АСК-НДС, так что неуплаченный налог в бюджет им будет отследить и, главное, доказать проблематично, особенно когда фирма-поставщик уже закрыта.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.