

Алексей КАРАБАЕВ



КАК ОБЩАТЬСЯ С НАЛОГОВЫМ ИНСПЕКТОРОМ?

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ НАДЕЖНОСТЬ КОНТРАКТА?

АДВОКАТ

КРЕДИТ: БРАТЬ ИЛИ НЕ БРАТЬ?

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

ЗАЩИЩАЮТ ЛИ ЗАКОНЫ ПОНЕСШИЕ В РАЙОНАХ РИСКОВ?

РИСКУЕТ СТАРТ

ИЗБИЛЬ МЕЖ

НО ДЕЛИТЬ

ВЫГОД У ФР

УВОЛИТЬ

БИЗНЕС

ЕРУ

СКОРСКИЙ К

СММ. РАСКРУТКА БИЗНЕСА ИЛИ БОЛЬШОЙ ОБМАН?

В ЧЕМ ОПАСНОСТЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ?

КАК ВЫЯВИТЬ НЕТЕСТЕРА-МОШЕННИКА?

СУДЕБНЫЙ СПОР И МЕДИАЦИЯ: ЧТО ЛУЧШЕ?

ОБЯЗАТЕЛЬНО ЛИ ХОДИТЬ НА СУДЕБНЫЕ ЗАСЕДАНИЯ?

ДУАТ

ДЕКА



Библиотека юриста (АСТ)

Алексей Карабаев

Адвокат предпринимателя

«Издательство АСТ»

2021

УДК 346
ББК 67.4

Карабаев А. А.

Адвокат предпринимателя / А. А. Карабаев — «Издательство АСТ», 2021 — (Библиотека юриста (АСТ))

ISBN 978-5-17-132856-6

Алексей Александрович Карабаев – адвокат, специализирующийся на юридических проблемах бизнеса: оказывает помощь с налоговыми проверками различного масштаба – от правильного ответа на запрос до оспаривания решений в судах. Имеет огромный опыт представления интересов в арбитражных судах, в том числе по уголовным делам экономической направленности. Книга поможет: • выбрать адвоката, наладить контакт с налоговой и правильно защитить свои права в суде; • узнать, какие риски есть у стартапа, фриланса и в чем опасность электронных платежей; • понять нюансы прав бизнеса в интернете – защита авторского контента, права блогера, реклама и многое другое.

УДК 346

ББК 67.4

ISBN 978-5-17-132856-6

© Карабаев А. А., 2021
© Издательство АСТ, 2021

Содержание

Предисловие	6
Сами с усами	7
В одну реку нельзя войти дважды	8
Без суеты	9
Слово не воробей	10
Часть I	12
1	12
Фокусы с НДС	12
Русский авось	14
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Алексей Карабаев

Адвокат предпринимателя

Он (адвокат) не слуга своего клиента и не пособник ему в стремлении уйти от заслуженной кары правосудия. Он друг, он советник человека, который, по его искреннему убеждению, невиновен вовсе или вовсе не так и не в том виновен, как и в чем его обвиняют.

Анатолий Кони

© Карабаев А. А., текст

© ООО «Издательство АСТ»

Предисловие

Не навреди

Среди юристов популярен такой афоризм: с выбором врача и адвоката ошибаться нельзя. Действительно, наши профессии в чем-то схожи: если что-то беспокоит, человек сначала приходит на консультацию, а при наличии болезни получает лечение. Мы тоже своего рода доктора, только «лечим» не физические недуги, а правовые проблемы.

А вы помните, как звучит самый главный принцип врачебной этики? – «Не навреди». Этим же золотым правилом руководствуется юрист, участвующий в деле. И самый опытный профессионал может оказаться бессилем оказать помощь, но навредить он не должен никогда!

Зато люди, которых судьба в трудный момент жизни приводит к юристу, подчас вредят себе сами. Не всегда осознанно, но целенаправленно лезут в бутылку, надеясь, что в один прекрасный момент все их проблемы растают сами собой. Ничего подобного. Только усугубятся. И вот вам несколько примеров.

Сами с усами

Часто сталкиваюсь с тем, что в случае возникновения юридической проблемы люди пытаются выправить ситуацию своими силами. Кто-то экономит на адвокатских услугах. Кто-то надеется, что ему вполне достаточно собственных полужнаний и полуспособностей, а уж если он погуглит в интернете, то победа гарантирована. А у кого-то есть знакомый дядя Вася, сорок лет назад проучившийся пару курсов на юридическом факультете. Но ошибка в том, что ни сам человек, ни интернет, ни тем более дядя Вася с безнадежно устаревшим багажом знаний не может знать всех-всех тонкостей юриспруденции. Я вообще не уверен, что один человек, пусть даже самый образованный и опытный юрист, способен досконально разбираться во всех нюансах кодексов и законов. И, кстати, именно поэтому в нашей коллегии адвокатов Karabaev Legal Group каждый из сотрудников специализируется на той сфере законодательства, в которой он более компетентен: в арбитражных делах, в налоговой сфере, в уголовном праве. Также коллегия придерживается принципа взаимодействия: когда к нам обращается клиент с какой-либо глобальной проблемой, мы прекрасно осознаем, что один человек ее не вывезет. И поэтому объединяем нескольких специалистов: каждый ведет свое направление, чтобы как можно лучше разобраться и помочь в данной ситуации.

Но вернемся к тому, кто, в отличие от меня, не сомневается в своей всесильности. Если, например, на него поступил иск, наш Дон Кихот начинает клепать бумаги и размахивать копьём перед судьями. Или наоборот – замирает и не подает нужные ходатайства и заявления. И в этом случае срабатывает фактор времени: есть документы, которые надо успеть подать только на определенной стадии. Кто не успел – тот опоздал, дублей, как в кино, не будет. После всех потуг защитнику собственных интересов, естественно, судом выносится некомпетентное (то есть неправильное) решение, и рыцарь печального образа начинает подозревать, что куда-то он не туда зашел. И вообще, не обратиться ли ему к юристу? А юристу, вступившему в дело, остается только пересчитывать дрова, которые успел наломать клиент, потому что выправить созданное им положение оказывается гораздо сложнее, чем решить проблему с нулевого этапа.

Если вы видите, что столкнулись с проблемой, которая носит явно выраженный юридический характер, не надо рисковать и усугублять ситуацию «самолечением» или доверять решение человеку, не обладающему ни специальными знаниями, ни опытом, пусть даже рвущемуся вам помочь. Лучше сразу обратиться за квалифицированной помощью.

Конечно, адвокатов и юристов в наше время великое множество. Расценки на их услуги существенно варьируются и зависят от множества факторов: от уровня образования, от опыта и квалификации, от аппетита и даже от престижности района, где расположен офис. Желание сэкономить может привести и в самую дешевую контору – недостатка в них нет. Но взвесьте: не стоят ли дороже ваш бизнес, ваше имя и, может быть, ваша свобода?

В одну реку нельзя войти дважды

Ситуация вполне жизненная: решил человек самостоятельно подать на кого-то иск. Подал. Но по каким-то причинам – допустим, не собрал необходимый пакет документов, не смог психологически настроиться, заболел – не дал делу хода и не стал являться в суд. Судья оставил иск без рассмотрения. Со временем истец дозрел: подготовил нужные документы, собрался с духом, изыскал возможности и по второму разу подал все то же самое. Но в повторном иске ему было отказано. «Почему такая несправедливость?» – возмущается истец. А никакой несправедливости: он просто утратил право подачи иска, так как повторно представлять те же бумаги по тем же основаниям и выдвигать те же самые требования нельзя.

А теперь давайте разберемся в мотивах человека, с энтузиазмом бросившегося в самостоятельное плавание, не зная ни броду, ни ходу.

Первое, что движет людьми в подобных ситуациях, – вечное стремление сэкономить на юристах и адвокатах.

Второе – кажущаяся простота. Зачем привлекать юриста, если есть готовый рецепт: составил иск, передал – жди.

Немного отвлекусь от конкретного примера на важное отступление – о готовых рецептах. Наука юриспруденция вообще отличается тем, что в ней не существует одного рецепта для одной проблемы. Предугадать, как потекут события, крайне сложно, поэтому я в своей работе привык расписывать несколько сюжетов развития ситуации. Всегда надо допускать моменты, которые теоретически могут произойти, предвидеть и планировать ходы, наиболее приемлемые в том или ином варианте. Нельзя заикливаться на одной программе действий, лучше заранее подготовить разные маршруты – и вам же будет спокойнее.

Третье, оно же главное – незнание всего сценария. Непонимание, что требовалось сработать четко и, несмотря ни на какие причины – уважительные или не очень, оказаться в нужном месте в нужное время. Не раньше и не позже. Человек не представлял, какие последствия влечет то или иное его действие (а равно и бездействие). Если вам просто интересно подать иск, получить опыт – пожалуйста, экспериментируйте! В конце концов, некоторым не так интересен результат, как сам процесс. Но если важен результат, то добейтесь его с наименьшими нервами и хлопотами – подключите специалиста.

Для того чтобы не стать жертвой своей некомпетентности в юридической сфере и добиться результата с наивысшим КПД, подключите специалиста.

Без суеты

Человек так устроен, что, если его неожиданно, как говорится, прижать к теплой стенке, он начинает на всякий случай бурно оправдываться, защищаться и много говорить. Особенно если уверен, что он здесь вообще ни при чем. Так вот, прежде чем что-то вещать, давать показания, подписывать бумаги, отвечать на запросы и отправлять их в инстанции – в правоохранительные органы или в суд, я всегда предлагаю человеку сначала собрать всю информацию вокруг ситуации и досконально изучить ее. Как пишут на морских судах, «safety first» – осторожность превыше всего!

И никогда не торопитесь с дачей официальных показаний и официальными ответами на запрос. Это касается и тех, кто привык рубить «правду и только правду», и тех, кто думает, что всегда лучше что-то недосказать, утаить, чем говорить как есть. Чтобы потом не хвататься за голову и не рвать на ней последние волосы, остановитесь, соберите доступные сведения, переварите их и только потом формулируйте свои высказывания. Вспомните слова основателя знаменитой банковской династии Натана Ротшильда: «Кто владеет информацией, тот владеет миром».

Лучший способ обезопасить себя – собрать максимум информации. Без спешки и суеты.

Слово не воробей

Все, что связано с уголовным преследованием, тем более не терпит суеты и юридической неподготовленности. Некоторые люди в случае вызова в правоохранительные органы, например, в полицию или к следователю, думают, дай-ка я сначала сам с ними разберусь. В итоге приходит человек и начинает отвечать на вопросы – подробно и вдохновенно. И даже не задумывается, что его первичные показания могут нанести вред последующей защите. Где-то сказал лишнее, неправильно или неточно сформулировал, произнес фразу, которую можно истолковать двояко. И только позднее, увидев, чем оборачивается его словоохотливость и юридическая неподкрепленность, и поняв, что собственными силами ему уже не защититься, привлекает адвоката.

Когда адвокат начинает знакомиться с предыдущими показаниями, в его глазах читается немой вопрос: «Враг ты себе, что ли? Что ж ты наговорил и зачем это сделал?» Каждое опрометчивое слово – это дополнительная головная боль для адвоката. Ему, помимо выстраивания линии защиты, придется постоянно думать, как же обыграть старые показания, данные клиентом.

Самое главное в нештатных ситуациях – не делать лишних шагов. В американских фильмах нередко сцены, когда полицейский кого-то задерживает. Помните, что он обычно говорит? «Вы можете сейчас хранить молчание, но все, что вы скажете, может быть использовано против вас в суде». Наш уголовно-процессуальный кодекс таких уведомлений не предусматривает, но суть остается той же: друзья, прежде чем что-то говорить, подумайте, как это может быть использовано. Официальные свидетельские показания фиксируются, и можете ли вы угадать, чем обернется для вас нечаянно брошенное слово?

В нештатных ситуациях самодеятельность вообще совершенно неуместна. Воспользуйтесь для начала консультацией – на нее вы имеете право в любой момент при общении с любыми службами и структурами правоохранительной системы, даже если к вам пришли с обыском. В этом случае работники органов могут отложить следственное действие на 30–40 минут, пока подъедет ваш адвокат. Причем я говорю не только о подозреваемом или обвиняемом лице – свидетелям не менее полезно обратиться к адвокату, ведь их слова также будут иметь вес при дальнейшем развитии событий. И только после консультации делайте официальные заявления, давайте показания и комментарии.

Делайте официальные заявления только после консультации с юристом.

Хорошо, скажете вы, если в любом случае придется обращаться за юридической помощью к специалисту, то зачем мне читать эту книгу? Пусть юристы-адвокаты и разбираются во всех нюансах законодательства.

Разумеется, я солидарен с идеей, что каждый должен заниматься своим делом. Однако цель книги не запугать людей, чтобы они стройными колоннами при малейшем шорохе выстраивались в очередь в адвокатскую фирму. Важно, чтобы читатели постигли азы юридической грамотности и в дальнейшем не загоняли себя в тупик, откуда выход только один – к юристу/адвокату, и уже не за консультацией, а за защитой.

Я исхожу из принципа «предупрежден – значит вооружен», поэтому на этих страницах вы найдете множество практических советов, как не допустить юридического промаха, не попасться на удочку различного рода аферистов, не стать жертвой собственной юридической безграмотности и не нарушать законы по неведению. Фраза, что незнание законов не освобождает от ответственности, давно уже стала шаблонной, но почему-то все равно о ней предпочитают не вспоминать, пока над головой не нависнет туча.

А главное – прочитав книгу, вы научитесь видеть и опознавать юридические проблемы.

Есть предприниматели, искренне считающие, что, ведя дела по всем правилам, не нарушая законодательства, развить бизнес невозможно, обязательно прогоришь: налоги задавят, более шустрые конкуренты обойдут на повороте или партнеры подставят. В предпринимательской среде даже шутка появилась: «Отсутствие у бизнесмена судимости – признак его низкой деловой активности».

Книга эта обращена, в первую очередь, к предпринимателям. Но я думаю, что она заинтересует и моих молодых коллег – начинающих адвокатов. Надеюсь, что собранные в ней рекомендации облегчат им путь в профессии и позволят избежать типичных ошибок, через которые проходит большинство новичков.

Часть I

Юридический ликбез

1

Налоговые взыскания

Налоги – это цена, которую мы платим за возможность жить в цивилизованном обществе.

Оливер Уэнделл Холмс, американский врач

Современные россияне не платят налог на бороду, как при Петре I; налог на тень, как это делают все венецианские кафе и магазины, тень от тентов и крыш которых ложится на уличное, то есть государственное пространство; их не обложили налогом на пыль, как владельцев жилья в Армении. И все же налогов у нас и без этого хватает, и коль уж мы с вами выбрали местом проживания Россию, то обязаны соблюдать выдвинутые государством требования. Однако не все разделяют эту точку зрения и, в попытке уменьшить выплаты в казну, придумывают или используют готовые схемы ухода от уплаты налогов.

Какие меры существуют в налоговом законодательстве РФ относительно неплательщиков и каковы особенности налогового преследования со стороны правоохранительных и налоговых органов?

«Ты можешь и не заметить, что у тебя все идет хорошо. Но налоговая служба напомнит», – пошутил французский журналист Пьер Данинос. В последние годы структура учета налогов претерпела настолько кардинальные изменения, что мы действительно склонны поверить, что налоговая инспекция знает о нас чуть больше, чем даже мы сами знаем о себе. Разница между тем, как выглядела сфера налогов и сборов пять-десять лет назад, и тем, что она представляет собой сегодня, как между Северным и Южным полюсом. Если прежде взаимоотношения с государством основывались по большей части на сознательности и добросовестности плательщика, то теперь специфика ведения бизнеса в России научила налоговиков правилу «доверяй, но проверяй». А это совсем не сложно в эпоху повальной цифровизации банковской и бухгалтерской сфер. Постепенное закручивание гаек привело к ощутимым результатам – очень многие коммерсанты, предприниматели почувствовали на себе груз штрафных санкций, и это видно по количеству фирм, из «черных» перешедших в «серые», а затем и окончательно «побелевших». Выйти из тени оказалось выгодней, потому что ситуаций, при которых можно было бы утаить налоги и потом не быть пойманным, практически не осталось. Даже если вначале хитрые предприниматели и сэкономили на выплатах налогов, то потом суровый меч Фемиды настигал их, и дополнительные штрафы, пени и неустойки перечеркивали всю экономию в бизнесе. В настоящее время налоговые органы продемонстрировали, что с государством шутить уже не надо!

Фокусы с НДС

Наиболее результативный метод выявления ухода от налогов сегодня – это поиск разрыва в выплате налога на добавленную стоимость (НДС).

Что такое НДС, знает даже человек, который никогда не имел дела ни с бухгалтерией, ни с бизнесом – в каждой чеке в любом магазине рядом со стоимостью товара стоит «НДС 20 %» (до 1 января 2019 года ставка составляла 18 %), реже 10 % (медпрепараты и товары для детей). По сути, эти проценты коммерсант изначально закладывает в стоимость, то есть этот налог ложится на плечи покупателя. Но когда приходит пора перечислять налог государству, расставаться с этими деньгами для некоторых становится ох как тяжело. И НДС пытаются просто не показывать – так возникает разрыв по НДС.

Разрыв по НДС – это разница в суммах в декларациях и книгах покупок/продаж контрагентов, то есть при заявленном вычете не происходит начисления и уплаты налога по конкретной сделке.

Для тех, кто еще не в курсе происходящего: с 2015 года введена в эксплуатацию автоматизированная система контроля АСК НДС-2 – таким образом, налоговая служба получила эффективный инструмент контроля за налогом на добавленную стоимость. Если ранее разрывы выявлялись в результате проводимых проверок, то в настоящее время возросла «прозрачность» НДС, и налоговой службе стало намного проще отслеживать всю цепочку продукта – от производителя до конечного потребителя. К сожалению, не все предприниматели оказались готовы к такому изменению и восприняли АСК НДС-2 как ужесточение налогового администрирования.

Разрыв возникает, если один из участников сделки в отчетных документах задекларировал НДС, а второй – нет. В случае если в сделке участвуют более двух субъектов, то налоговыми органами выстраивается вся цепочка событий между контрагентами. Такой разрыв называется сложным, хотя при сегодняшнем уровне технической оснащенности вычислить его никакой сложности не представляет, так же как не составляет труда определить схему, по которой составлена эта цепочка.

Почему я так дотошно разжевываю эту ситуацию? Да потому что вызовы в налоговые органы коснулись практически каждого руководителя организаций, поводы только есть разные. Приходится отвечать либо за свою деятельность, либо пояснять деятельность партнера. И если вас еще не вызвали побеседовать, то, поверьте моему опыту, это вопрос времени.

Запрос по поводу разрыва НДС – один из самых частых запросов от фискальных органов¹, к которым относится Федеральная налоговая служба. Есть такие цепочки и схемы, когда одна организация переводит средства другой, хотя никаких услуг при этом не оказывается и товаров не продается. На деле вторая организация (поставщик мнимых услуг) просто возвращает оговоренную сумму «покупателю». В народе эта операция получила название «обнал». По документам у них все чисто, и обе стороны спят спокойно в надежде, что придраться налоговикам не к чему, но очень ошибаются. Инспекторы, восстановив всю цепочку сделки, видят, где возник налоговый разрыв. И начинают эту цепочку проверять. Выявляются и фирмы-однодневки, и сомнительные посредники, а в итоге остается одна «белая» фирма, на которую вешаются и НДС, и пени, и штрафы, причем сейчас налоговикам даже не требуется бумажной отчетности фирмы. Вся картина сразу, без всяких запросов и ожидания документов, предстает перед ними в электронном виде: от кого поступил платеж, куда его перекинули и сколько раз. Малейшее несовпадение – программа выделяет эту серию сделок красным цветом, обозначая, что здесь есть нарушение.

При выявлении разрыва следует проверка: всем контрагентам направляется запрос с просьбой представить первичную документацию. Коммерсанты, никак не отреагировавшие на запрос, совершают серьезную ошибку. Молчат они, как правило, по двум причинам. Либо боятся и на всякий случай решают пересидеть в надежде, что ситуация рассосется сама –

¹ Фискальные органы – правоохранительные органы РФ, основная задача которых – обеспечивать экономическую безопасность и стабильность государства.

ведь это не камеральная² и не выездная проверка, а так, преданализ. Либо не понимают, что любое требование госорганов имеет временное ограничение, реагировать надо здесь и сейчас, а не как-нибудь потом, когда руки дойдут. С этого момента начинаются гарантированные проблемы.

Если вы храните обет молчания и не подтверждаете сделку первичной документацией, ее признают несуществующей. А раз ее не существует, будет считаться, что налог фирма утаила.

Помимо схем радикального ухода от налогов через обналичивание денежных средств, которыми увлекаются преимущественно компании, работающие «по-черному» и «по-серому», встречаются схемы, при которых НДС «прячется». Когда на счету к концу отчетного периода образуются средства, то предприниматель решает, что выводить их надо через прибыль. Это влечет за собой целый ряд оплат, совершать которые никому не хочется. И тогда фирма прячет эти деньги под видом каких-либо издержек и убытков. Якобы что-то купили, якобы получили какую-то услугу – все это идет в счет издержек, тем самым уменьшая НДС и налог на прибыль, который должна выплатить фирма. Вроде бы никакого криминала, но подобные схемы также прекрасно проверяются и вскрываются. После проверки налоговики запрашивают первичные документы (договор, счет-фактуру, накладные, акты выполненных работ). Если их нет, то вряд ли кто-то поверит на слово заботливому владельцу бизнеса, который в явной фирме-однодневке закупил вагон скрепок и авторучек для своих сотрудников. При наличии документов подобная забота тоже вызовет вопросы, но все же опровергнуть сделку и признать ее недействительной повода не будет.

На заметку: по статистике, в первую очередь вызывают подозрение и подпадают под проверку налоговых служб транспортные услуги. Следующие в рейтинге – рекламные, консалтинговые, исследовательские, маркетинговые и тому подобные услуги, которые нельзя взвесить или сосчитать, и «аршином общим не измерить», сколько они могут стоить.

Думаю, ни для кого не секрет, что ответственность за выбор своего партнера лежит на ваших же плечах, поэтому, прежде чем отправлять денежные средства на счета партнера, проверьте, чтобы организация была в «зеленом окрасе», а не в «красном», и тогда можно смело делать перечисление. Если же вы отнесетесь халатно к этой процедуре, то будете долго и упорно разыгрывать спектакль перед налоговым инспектором, объясняя, как вы сотрудничали с организацией с «высокими финансовыми рисками» (кстати, кто бывал уже на таких беседах, узнают этот термин и понимают, о чем речь).

Русский авось

Что такое фирмы-однодневки и для чего их создают?

Фирмы-однодневки, или, как их еще называют сотрудники налоговых органов, «организации с высокими финансовыми рисками» – это компании, создаваемые исключительно ради «экономии» на налогах, для обналичивания денежных средств и транзита денежных средств на счета иностранных компаний. Сегодня про однодневки слышаны даже школьники, что уж говорить о коммерсантах, для которых подобная экономия – один из рычагов масштабирования бизнеса: зачем отдавать свои кровные, когда можно не отдавать, а пустить в дело? Особо если речь идет не о нескольких десятках тысяч, а о миллионах. На таких «рачительных» предпринимателей и рассчитаны фирмы, порхающие по жизни так же недолго, как бабочки-однодневки – возникающие как будто ниоткуда и исчезающие в никуда. Фирмы-однодневки

² Камеральная проверка – проверка соблюдения законодательства о налогах и сборах на основе налоговой декларации, отчетов и других документов деятельности фирмы. Проводится без личных визитов – по предоставленным документам.

потому так и называют, что используют их в течение очень короткого периода времени, а затем закрывают или бросают. Основное занятие их хозяев – пропускать через свой счет деньги тех, кто хочет снизить налоговую нагрузку или получить нал.

Предполагаю, что хотя бы раз в жизни каждый предприниматель ловил себя на мысли: «А не поработать ли мне с однодневкой?» Ведь так привлекательна идея уйти от НДС или получить кэш без всяких «отступных» государству. И бывает, что наш родной, легендарный русский авось перевешивает все разумные доводы и инстинкт самосохранения. Авось пронесет! Но мало кто из рискованных задумывается: а если не пронесет? Так вот, если не пронесет, последствия могут быть весьма серьезные. Но сначала давайте познакомимся с этим представителем фауны – фирмой-однодневкой.

В настоящий момент количество фирм-однодневок настолько сократилось, что скоро их можно будет заносить в Красную книгу и охранять, как вымирающий вид на финансовом рынке (шутка, конечно). **Однодневка – это подставная фирма, создающаяся исключительно для того, чтобы та или иная компания могла, не привлекая внимания и под благовидным предлогом, перечислить туда средства для обналаживания** (с самыми разными целями: на свои собственные нужды, на выплату «серой» зарплаты сотрудникам, на откаты и взятки). Однодневка может быть детищем самого заинтересованного в уходе от налогов предпринимателя, а может являться чьей-то карманной фирмой, оказывающей знакомым предпринимателям «дружеские» посреднические услуги (за соответствующее вознаграждение, естественно). В этом случае ее клиенты знают, на что идут, и, в принципе, должны быть готовы к тому, что их схватят за руку. Но в схему с подставной фирмой могут быть втянуты и совершенно непричастные коммерсанты – и это самое обидное, так как, даже если вы не подозревали, что перед вами однодневка, отвечать будете по всей строгости закона. Здесь работает правило «Всем сестрам – по серьгам»: сложности и неприятности, вызванные взаимодействием с фиктивной компанией, лягут не только на плечи этой самой компании, но и на вполне добропорядочные фирмы, осуществлявшие с ней расчеты. Поэтому, как я уже говорил, перед перечислением средств смотрим «окрас» организации: зеленый или красный – простое действие, а не хуже таблетки избавляет от лишней головной боли.

ФНС периодически обращается к предпринимателям, призывая проявлять осмотрительность в работе с контрагентами, и дает рекомендации, как можно определить ненадежных партнеров.

Приведу выдержки из письма ФНС.

«Факт нарушения контрагентом налогоплательщика своих налоговых обязанностей сам по себе не является доказательством получения налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды. Налоговая выгода может быть признана необоснованной, если налоговым органом будет доказано, что налогоплательщик действовал без должной осмотрительности и осторожности и ему должно было быть известно о нарушениях, допущенных контрагентом, в частности, в силу отношений взаимозависимости или аффилированности налогоплательщика с контрагентом»³.

Процитированная информация выглядит заумно, но прошу впитать это требование налоговых органов на века, чтобы не пришлось в дальнейшем мямлить в многолюдном кабинете «а я не знал, что они такие».

«Налоговая выгода может быть также признана необоснованной, если налоговым органом будет доказано, что деятельность налогоплательщика, его взаимозависимых или аффили-

³ Письмо ФНС РФ № 3-7-07/84 от 11.02.2010.

рованных лиц направлена на совершение операций, связанных с налоговой выгодой, преимущественно с контрагентами, не исполняющими своих налоговых обязанностей»⁴.

Еще чуточку вашего внимания на занудные, но важные моменты. Письмо ФНС РФ от 24 июня 2016 г. N ЕД-19-15/104 рекомендует для вычисления сомнительных контрагентов обращать внимание на следующие признаки:

- отсутствие документального подтверждения полномочий руководителя компании-контрагента (его представителя), копий документа, удостоверяющего его личность,
- отсутствие информации о фактическом месте нахождения контрагента, производственных и (или) торговых площадей,
- отсутствие информации о государственной регистрации контрагента в ЕГРЮЛ,
- отсутствие очевидных свидетельств возможности реального выполнения контрагентом условий договора, а также наличие обоснованных сомнений в возможности реального выполнения контрагентом условий договора с учетом времени, необходимого на доставку или производство товара, выполнение работ или оказание услуг⁵.

Как вычислить фирму-однодневку?

Налоговая инспекция выявляет потенциальные однодневки через автоматизированные системы учета, регистрирующие все наши телодвижения практически мгновенно. Достаточно проверить фирму на наличие массовости по трем критериям: **кто гендиректор, по какому адресу зарегистрирована организация и сколько в ней сотрудников**. Ну и еще в последнее время пошла тенденция спрашивать сайт организации.

Что означает «массовость»? Например, генеральным директором организации значится Иван Иванович Иванов. И он же числится генеральным директором или учредителем еще в двадцати организациях. И все эти организации чудесным образом угнездились по одному и тому же юридическому адресу. В таком случае предприятия господина Иванова ждет налоговая проверка, так как налицо признаки, что он возглавляет однодневки, или же, вероятнее всего, блокировка счета банком по ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 N 115-ФЗ. На этом законе остановимся в дальнейшем отдельно, это особая песня-боль в данном концерте: действия налоговых органов и сотрудников безопасности банков дополняют друг друга в уничтожении однодневок.

Старая как мир схема массового директорства давно не срабатывает, однако среди коммерсантов, только-только вступающих на рынок, все еще встречаются желающие открыть Америку. При первой же автоматической проверке они терпят фиаско – гениальная комбинация родом из каменного века выявляется за считанные секунды. А если к тому же организация с массовым адресом и директором только что создана, и зарегистрировано в ней не более трех работников, то ее автоматически записывают в разряд однодневок – это значит, что дела у фирмы не пойдут, потому что с самого момента рождения она уже у всех «на карандаше».

Признаки фирмы-однодневки:

- массовый юридический адрес,
- массовый директор и учредитель,

⁴ Там же.

⁵ Письмо ФНС России от 03.08.2016 N ГД-4-14/14126@ «О проведении работы в отношении юридических лиц, зарегистрированных после 1 августа 2016 года и имеющих признаки недостоверности».

- зарегистрировано не более трех работников, их оформленные зарплаты минимальны,

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.