

РЕПУТАЦИЯ

16+

ДЕЛОВАЯ

№7

16 апреля
2019 ГОД



Шанс

46

НА СПАСЕНИЕ



repinlife.ru

НАЛОГОВЫЙ РАЗРЫВ

Налоговая служба сегодня использует новые подходы для администрирования налога на добавленную стоимость. С какими «подводными камнями» может столкнуться предприниматель и как минимизировать риски? Советами с читателями «Деловой Репутации» делятся управляющие партнёры «Юридического центра».



Николай ЛАЗАРЕВ,
Марат ХАЗИЕВ,

управляющие партнёры
«Юридического центра»



В работе налоговой службы за последнее время многое изменилось. Был сделан ремонт в инспекциях, отношение к налогоплательщикам стало менее безразличным и более вежливым. Однако все эти изменения остались на «первом этаже» ведомства. На следующих уровнях происходят обратные процессы, и деятельность сотрудников зачастую перечёркивает все старания региональных властей по привлечению инвесторов.

По данным Управления ФНС по УР, объём мобилизованных с территории Удмуртии налоговых и иных доходов в 2018 году вырос почти на 30% до 218 млрд 421 млн рублей. Средняя сумма начисления налогов за одну выездную проверку составила 9,8 миллиона, что в 1,8 раза больше показателя 2014 года. При этом по итогам 2018 года объём инвестиций в основной капитал в Удмуртии увеличился на 10,4%, а рост ВРП региона, по предварительным данным, ожидается всего на 0,5%.

Таким образом, собираемость налогов растёт высокими темпами, значительно превышающими основные экономические показатели республики. Безусловно, это результат эффективности работы налоговых органов. Как правило, действия территориальных инспекций нацелены на достижение максимальных показателей здесь и сейчас. Однако судьба малого и среднего бизнеса в долгосрочной перспективе чаще всего не входит в список приоритетов налоговых инспекторов.

НДС «с сюрпризом»

Как известно, с 2015 года отчётность по НДС в обязательном порядке сдаётся в электронном виде. Программа АСК НДС-2 позволяет налогоплательщикам сравнить сведения из книг покупок и книг продаж по цепочке от поставщика до конечного покупателя.

Последнее время наши клиенты сталкиваются с типовой ситуацией. Налоговый орган присылает налогоплательщику запрос, в котором сообщает о наличии налогового разрыва. Когда руководитель компании приходит в инспекцию, ему говорят примерно следующее: «В одном из звеньев цепочки директор вашего контрагента отказался от причастности к деятельности компании или сдал нулевую декларацию. В модуле «Светофор» статус компании подсвечивается красным цветом. Вопрос на контроле управления. Сейчас вам нужно очень срочно (даётся один или несколько дней) сдать уточнённую декларацию и дополнительно уплатить такую-то сумму налогов. В противном случае мы будем проводить у вас выездную проверку, анализировать документы по другим сделкам и периодам».

Сжатые сроки играют свою роль: предприниматель не успевает осмыслить ситуацию. Если он не соглашается сразу, разговор продолжается с участием руководства инспекции. Сотрудники ведомства готовятся к таким встречам, собирая всю информацию о финансово-хозяйственной деятельности предпринимателя, чтобы использовать её как тактический приём стратегии убеждения. Например, могут сказать, что выездная проверка может быть назначена в отношении всей группы ваших компаний по сделкам за последние три года.

Как правило, значительная часть предпринимателей соглашается. В отношении тех, кто отказывается, проводятся дополнительные мероприятия. Сотрудников компании вызывают на допросы, звонят и пишут партнёрам, заказчикам и банкам с сообщениями, что данный клиент работает с проблемными организациями. Такая информация может негативно повлиять на репутацию компании, побудить контрагентов и финансовые учреждения прекратить сотрудничество с ней. Последствия особенно серьёзны, если бизнес работает с заводами или оборонными предприятиями.

Существуют и другие варианты воздействия на налогоплательщика – предложение заменить

**ГЛАВНОЕ – НЕ ПЛЫТЬ ПО ТЕЧЕНИЮ,
А ЗАНИМАТЬ ПОЗИЦИЮ АКТИВНОЙ ЗАЩИТЫ**

НАЛОГОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ПРЕДПОЛАГАЕТ, ЧТО ПРИ КОРРЕКТИРОВКЕ ДЕКЛАРАЦИИ

по НДС должна корректироваться и декларация по налогу на прибыль. Многие бизнесмены этого не учитывают. У налоговых органов снова возникнут к ним вопросы – теперь уже по уплате налога на прибыль.

контрагента на более благонадежного, в какой-то части доплатить в бюджет.

Самое печальное – даже если предприниматель согласится со всеми аргументами налоговиков и доплатит НДС, это не защитит его от дальнейших разбирательств. Во-первых, после согласия на добровольную уплату налога налоговая служба всё равно может начать выездную проверку компании.

Во-вторых, налоговое законодательство предполагает, что при корректировке декларации по НДС должна корректироваться и декларация по налогу на прибыль. Многие бизнесмены этого не учитывают. И оказываются на крючке: у налоговых органов снова возникнут к ним вопросы – теперь уже по уплате налога на прибыль. Грядёт вторая волна вызовов налогоплательщиков на комиссии или проведения в их компаниях выездных налоговых проверок по вопросам корректировки прибыли.

Стоит отметить и ещё один аспект – профессиональную деформацию отдельных сотрудников налоговой службы. Нередко они воспринимают бизнес как токсичное явление, начинают настоящую борьбу с компанией, изобретают всё новые меры воздействия на её владельцев и контрагентов... При этом конкретный инспектор (проверяющий) при проведении проверки не несёт персональной ответственности за нарушение норм, установленных налоговым законодательством.

Активная защита

Как оградиться от таких проблем и минимизировать риски? Прежде всего, стоит получить консультацию юристов по налоговому праву. Они помогут проанализировать ситуацию с точки зрения соответствия действий налогового органа нормам Налогового кодекса РФ и правовых последствий исполнения их указаний, выстроить линию защиты на любом этапе взаимодействия с налоговой службой.

Если вас вызывают на комиссию – необходимо оценить правовые основания для вызова, чтобы налоговая инспекция указала его причину по результатам конкретного контрольного мероприятия, а не просто в абстрактной формулировке «низкие показатели финансово-хозяйственной деятельности».

Если всё-таки пришлось идти на комиссию – тщательно готовиться к встрече, анализировать



документы, в том числе связанные с проверкой благонадежности контрагентов. Необходимо понимать, что в ходе жёсткого разговора вам предложат заплатить большую сумму налогов. Если требуют широкий перечень документов – представить те, которые обязаны в соответствии с Налоговым кодексом, и со ссылками на нормы права обосновать незаконность истребования других.

Если вы воспользовались советом инспектора и уже уплатили дополнительную сумму НДС, юристы по налоговому праву помогут проанализировать риски по доначислению налога на прибыль и проведения выездной проверки по другим налоговым периодам.

Судебные решения в таких вопросах часто выносятся в пользу бюджета, но при грамотной подготовке дела можно отстоять правоту налогоплательщика. Однако для этого тоже необходимо участие специалистов по налоговому праву – штатный юрист компании обычно не знает всех нюансов, специфику законодательства и правоприменительной практики.

Главное – не плыть по течению, а занимать позицию активной защиты и принимать меры в зависимости от ситуации и специфики бизнеса, с учётом прав, предоставленных налогоплательщикам нормами налогового законодательства. ●

ЦИФРЫ

На 30%

до 218 млрд 421 млн руб. вырос объём мобилизованных с территории Удмуртии налоговых и иных доходов в 2018 году

9,8 млн руб. –

средняя сумма доначисления налогов за одну выездную проверку, это в 1,8 раза больше показателя 2014 года



**ЮРИДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
НАЛОГОВЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ**