

ОГРАДИТЬСЯ ОТ ПРОБЛЕМ

Платите НДС? Готовьте документы о проверке своих поставщиков. Или как доказать налоговой службе, что вы проявили должную осмотрительность при выборе контрагентов? Советами с читателями «Деловой Репутации» делятся эксперты ООО «Юридический центр».



ЮРИДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
НАЛОГОВЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ

УР, г. Ижевск, ул. Ворошилова, 2а, оф. 49.
Тел./факс (3412) 902-910.
<http://nalogudm.ru>



БАЗОВАЯ ОЦЕНКА

Напомним, год назад специалисты «Юридического центра» сообщали на страницах «Деловой Репутации» о том, что с 1 января 2015 года ФНС будет видеть все операции юрлиц с контрагентами практически в режиме онлайн, и, соответственно, отслеживать их налоговой службе будет намного проще и удобнее.

Узнаем, упростилась ли процедура подтверждения налоговых вычетов для налогоплательщиков в связи с такими нововведениями, у налоговых консультантов «Юридического центра».

«Как и прежде, одна из самых распространенных причин отказа в вычетах НДС и снятия расходов сегодня – недобросовестный контрагент», – рассказывает **Марат Хазиев**.

В налоговой поясняют: вы виноваты в том, что при его выборе не проявили должной осмотрительности. Конечно, проверять контрагентов нужно всегда, особенно если работаете с некрупными компаниями. В

первую очередь это делается для того, чтобы обезопасить себя от мошенников, убедиться в благонадежности партнера.

И каждая организация проверяет контрагентов по-своему. Но что означает термин «должная осмотрительность» для налогоплательщиков? Как проверить контрагента, чтобы в ответ на их претензии доказать, что вы были при этом предельно осторожны?

«Если обратиться к официальной позиции налоговых органов и арбитражных судов, то можно выявить четыре общеизвестных способа проявления должной осмотрительности при выборе контрагента», – напоминает **Николай Лазарев**.

В их числе – запрос заверенных копий учредительных документов (устав, ОГРН, ИНН, решение о назначении директора), выписки из ЕГРЮЛ, а также бухгалтерской и налоговой отчетности. Кроме того, необходимо проверить компанию-контрагента на сайте nalog.ru и директора на «массовость»

(не занимает ли он должность в трех и более фирмах). Все перечисленное – это базовая оценка партнера на добросовестность, ставшая таким же необходимым элементом для получения налоговой выгоды, как и наличие подтверждающих документов. Однако, как отмечают налоговые консультанты, даже этим руководители местных компаний нередко пренебрегают.

«На деле нередко оказывается, что поводом предъявить претензии является не ваша неосмотрительность, а «недобросовестность» вашего контрагента, – уточняет **Константин Булдаков**. – То есть если, например, он не сдает отчетность и не платит налоги, то особый интерес со стороны налоговой службы к вам будет независимо от того, насколько тщательно вы его проверили и какие документы у вас в отношении него имеются. Следовательно, если претензий к контрагенту нет, то изучать, проявили ли вы должную осмотрительность, налоговики не будут».

БУДЬТЕ БДИТЕЛЬНЫ

Суды, рассматривая подобные споры, принимают решения как в пользу организаций, так и в пользу налоговой службы.

Одна из самых распространенных причин отказа в вычетах НДС и снятия расходов сегодня – недобросовестный контрагент.

С начала 2016 года налоговой службе планируется предоставить право легально отказывать в предоставлении налоговых вычетов и расходов на основании документа, подписанного неуполномоченным (неустановленным) лицом.

И единого подхода к оценке должной осмотрительности у нее, как известно, сегодня нет. При этом не секрет, что с учетом складывающейся экономической ситуации в нашей стране указанная категория споров все чаще разрешается не в пользу налогоплательщиков.

«Мы часто сталкиваемся с ситуацией, когда предприниматели почему-то считают, что можно гарантированно победить в суде по делу о получении товара от «однодневки», только доказав, что спорная операция действительно имела место. Якобы такой вывод следует из постановлений Высшего арбитражного суда, – рассказывает Марат Хазиев. – В результате компании за последнее время серьезно ослабили контроль и оценку контрагентов при заключении договоров. Однако это неправильно». Если налоговый орган докажет, что налогоплательщик действовал без должной осмотрительности, знал или должен был знать о «проблемном» статусе контрагента, в вычетах по НДС ему может быть отказано. «Такая позиция сформирована текущей арбитражной практикой как по товарным операциям, так и по договорам подряда», – отмечают эксперты.

СЕМЬ ПРАВИЛ

Налоговые консультанты «Юридического центра» оценили позицию ФНС, а также итоги рассмотрения соответствующих дел в судах, после чего пришли к выводу: есть как минимум семь дополнительных способов проверки контрагента на этапе заключения сделки. Все они позволят в дальнейшем доказать налоговой службе, что вы проявили при этом должную осмотрительность.

Итак, первый метод – провести личную встречу с директором (даже если вы принципиально никогда с директорами поставщиков не встречаетесь), желательнее оформив ее документально (например, составить протокол встречи). Второй шаг – в ходе встречи стоит настоятельно попросить у руководителя компании-контрагента визитку, контактный телефон и адрес электронной почты.

При личном контакте, по рекомендациям консультантов, можно выяснить многое: насколько он адекватен и компетентен, не номинально ли занимает должность, как себя поведет в случае, если его вызовут на допрос о сотрудничестве с тем или иным партнером.

Третий важный момент – необходимо получить документы, подтверждающие нахождение фирмы по юридическому адресу (например, договор аренды с копией свидетельства о собственности на помещение).

Также, по их словам, нелишним будет в этом случае и ведение деловой переписки с контрагентом (решение организационных вопросов, претензии по качеству, оплате и др.).

«Следующий и, пожалуй, наиболее важный из всех способов «подстраховки» – можно направить в налоговую инспекцию письмо о том, что вы начали работать с новым поставщиком. То есть вы просите уведомить и в дальнейшем сообщать вам сведения о неблагонадежности контрагента, если такие имеются или появятся в будущем, – говорит Евгений Богоявленский. – Скорее всего вам откажут, но это будет в суде дополнительным доказательством того, что вами были проведены все необходимые мероприятия по проверке вашего контрагента».

Кроме того, эксперт советует проследить, чтобы все документы подписывались непосредственно директором компании-



По мнению налоговых консультантов ООО «Юридический центр», есть как минимум семь дополнительных способов проверки контрагента на этапе заключения сделки.

контрагента. Как известно, довольно часто это делают за него главный бухгалтер, заместители и другие сотрудники. Доказать факт подделки подписи при этом для налоговой не составит особого труда. А право легально отказывать в предоставлении на-

логовых вычетов и расходов на основании документа, подписанного неуполномоченным (неустановленным) лицом, планируется предоставить налоговой службе уже с начала 2016 года.

Чтобы обезопасить себя от претензий ФНС, стоит запрашивать у партнера и налоговую отчетность по НДС с выпиской из книги продаж (ежеквартально), поясняют в «Юридическом центре»: «Если контрагент не направляет данную информацию в налоговую, то предоставление этих документов, хранящихся у вас, в случае проверки – единственный выход из ситуации».



Наиболее важный из всех способов «подстраховки» – направить в налоговую инспекцию письмо о том, что вы начали работать с новым поставщиком.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СПОСОБЫ

На что еще обратить внимание, чтобы по вине недобросовестности контрагента не остаться без права на вычеты НДС?

«К факторам, свидетельствующим о реальности хозяйствующего субъекта, выступающего в качестве контрагента, могут относиться и косвенные признаки, – говорит Николай Лазарев. – Например, была ли когда-то размещена реклама в СМИ, имеется ли официальный сайт. Стоит также проверить наличие в общем доступе ценовых предложений контрагента, различных проспектов, буклетов и т. д., оценить сведения о юридическом адресе и об адресе фактического местонахождения контрагента, местонахождения его складских и производственных или торговых площадей. При возможности заручиться рекомендациями от других организаций». По его словам, также стоит проверить, не находится ли партнер в стадии ликвидации или банкротства, узнать как можно больше об исках к контрагенту со стороны кредиторов, об оспаривании актов каких-либо государственных органов.

И наконец, эксперты напоминают, что в сфере налоговых отношений презумпция добросовестности действует лишь на бумаге. Несмотря на то, что сотрудники ФНС не могут истолковывать понятие «добросовестные налогоплательщики» как что-либо возлагающее на вас дополнительные обязанности, не предусмотренные законодательством, мы рекомендуем тщательно относиться к выбору контрагентов и рекомендациям, изложенным выше.