

Каких успехов в налоговой оптимизации удалось достичь на практике нашим читателям

Фотографии автомобилей помогли доказать факт розницы
Налоговики задолжали компании больше, чем доначислили
Завод смог обосновать расходы на «подозрительное» управление

Татьяна Андреева,
ведущий налоговый консультант,
эксперт «ПНП»
Ирина Вислова,
налоговый консультант, эксперт «ПНП»

На электронную почту редакции журнала «ПНП» и на сайт www.nalogplan.ru часто приходят письма, в которых наши читатели делятся своими успехами в области практического налогового планирования.

За последнее время таких сообщений стало так много, что мы решили выбрать наиболее интересные из них и поделиться ими с остальными читателями в формате статьи. В связи с чем попросили авторов рассказать о том, чем они гордятся, подробнее.

Как мы обосновали увеличение затрат на управление компанией, не увольняя прежнего директора



Юрий Воробьев,
руководитель
налоговой практики
компании
«Пепеляев Групп»

В моей практике был такой случай. Один из московских холдингов обратил-

ся в нашу компанию в преддверии налоговой проверки. Клиент засомневался в том, что налоговикам понравится увеличение в десятки раз затрат на управление у одного из обществ, входящего в группу компаний. Слишком уж «положительно» затраты повлияли на налог на прибыль группы.

Дело в том, что в недавнем времени компания купила завод в Краснодарском крае в качестве стратегического актива. После чего вместо генерального директора на этом заводе сразу же появилась управляющая компания — головная структура холдинга из Москвы. На управляющую компанию возлагалась функция по принятию стратегических решений в деятельности завода. К примеру, получение кредитов, согласование и заключение договоров, определение налоговой политики и т.д. Но так как оперативное управление из Москвы осуществлять невозможно, то прежнего генерального директора сохранили. Ввели для него должность управляющего, который по доверенности стал осуществлять на заводе «локальные» управленческие функции.

В результате вырисовывалась следующая картина. Во-первых, расходы на управление заводом увеличились более чем в два раза. За счет того, что расходы на содержание административного персонала, в том числе на бывшего гендиректора, остались прежними. Но к ним еще прибавились затраты на оплату услуг управляющей компании. Во-вторых, деятельность завода не претерпела видимых изменений — бывший директор продолжал выполнять часть своих функций, а переда-

ча полномочий управляющей компании на месте не была заметна. В-третьих, выручка завода в первый период существенно не изменилась. Так как деятельность управляющей компании была нацелена на увеличение прибыли в долгосрочной перспективе. Наконец, учитывая большой объем каждодневной работы у управляющей компании, все акты об оказании услуг по управлению заводом носили лишь формальный характер. Документы подписывались ежемесячно, фиксируя один и тот же перечень услуг.

Мы пришли к выводу, что такие выгодные с точки зрения налогов реструктурирования для холдинга несут в себе риски предъявления претензий со стороны налоговиков по ряду эпизодов. Основную опасность мы увидели в том, что налоговики могли бы попытаться признать сделку с управляющей компанией недействительной, как заключенной только лишь с целью получения налоговой выгоды.

Мы посоветовали клиенту заручиться подтверждением реальной цели сделки по управлению заводом. Здесь важно было объяснить не столько причины заключения договора с управляющей компанией, сколько причину неизменности финансовых показателей и всей системы управления при выборе нового исполнительного органа. Для этого было необходимо прояснить деловую цель такого шага.

Из бесед с сотрудниками разных подразделений завода выяснилось, что одновременно передать все дела от генерального директора управляющей компании было просто невозможно. Так как работникам управляющей компа-

главная тема

достижения в области налогового планирования

нии необходимо не только забрать все документы, но и вникнуть в суть бизнес-процессов завода. А сохранять за бывшим директором весь объем полномочий рискованно с точки зрения новых владельцев. Учитывая это, компания решила ввести определенный переходный период, в течение которого прежний административный состав завода будет помогать управляющей компании вникать в суть дела и частично обеспечивать функционирование завода.

Правдивость этой позиции полностью подтверждал и механизм расчета вознаграждения управляющей компании. Но только лишь это вряд ли убедит налоговиков в наличии у холдинга деловой цели. В связи с чем мы предложили клиенту текущей датой внести исправления в действующий договор на управление, заключенный между заводом и управляющей компанией. В частности, отдельным положением указать про существование переходного периода и порядка выполнения функций в этот промежуток времени. Ведь такая форма изменения договора прямо предусмотрена в статье 425 Гражданского кодекса. В результате обновленный договор наглядно обосновывал порядок и особенности деятельности управляющей компании в различные периоды.

Проблему с повторяющимся содержанием актов выполненных работ мы предложили клиенту решать при помощи подготовки отчетов о проделанной работе за прошедший период. На основании которых будут подписываться акты выполненных работ. Таким образом, форма

и содержание актов останутся неизменными, но появится дополнительный документ, который поможет инспекторам содержание оказанных услуг и обезопасить расходы.

В результате всех изменений документооборот компаний увеличился не сильно. Кроме разового дополнения договора, компании потребовалось лишь обобщить и включить в отчет все совершенные за период ключевые действия. Зато при проведении налоговой проверки никаких претензий по затратам на управление к заводу контролеры не предъявили.

Инспекторы доказывали доначисления, а налоговая экономия для компании только увеличивалась в разы



Юлия Кузнецова,
юрист
налоговой практики
юридической фирмы
Sameta

Единый социальный налог давно отменен, но проверки в отношении этого платежа продолжают и до настоящего времени. В юридической практике нашей компании был запоминающийся случай, который касался такого налогового спора. Интересен он тем, что свои старания доначислить побольше налогов инспекторы обернули против себя самих же. В результате сложилась обратная ситуация — недоимка компании по результатам проверки значительно уменьшилась.

Так, к нам за помощью обратилась компания, которая за счет собственных средств оплачивала своим сотрудникам обеды. Это касалось и управленческого, и производственного персонала. При этом с таких выплат проверяемое общество не начисляло ЕСН, а также взносы на обязательное пенсионное страхование. Эти действия налоговики при проверке квалифицировали как необоснованную налоговую выгоду.

Проверяемая компания пояснила, что по положениям действовавшего на тот момент пункта 3 статьи 236 НК РФ выплаты и вознаграждения вне зависимости от формы, в которой они производятся, не признаются объектом обложения единым социальным налогом, если такие выплаты не учитываются при исчислении налога на прибыль. Этим аргументом проверяемое общество и руководствовалось.

В акте выездной проверки инспекторы согласились, что в этом случае на выплаты сотрудникам ЕСН не начисляется. Однако налоговики попытались опровергнуть то, что такие выплаты компания не должна учитывать в налоговых расходах. Якобы осуществленные проверяемым обществом затраты поименованы в пункте 25 статьи 255 НК РФ, поэтому должны быть учтены в составе расходов на оплату труда для исчисления налога на прибыль. Контролеры добавили, что обязанность компании обеспечивать сотрудников питанием закреплена в коллективном договоре.

В результате компании грозили доначисления ЕСН и страховых взносов на обязательное пенсионное страхование

порядка 30 млн рублей. На наш взгляд, шансы оспорить такие выводы инспекции были минимальны. При этом проверяемому обществу пришлось бы еще уплатить пени и штраф.

Однако, устроив небольшой «мозговой штурм» и произведя несложные расчеты, мы порекомендовали клиенту поступить следующим образом. Согласиться с выводами инспекции и до вынесения решения по акту проверки добровольно уплатить начисленные ей ЕСН и страховые взносы, представив уточненные налоговые декларации по этим платежам. Но в то же время не отказываться от признания расходов на оплату труда. То есть заодно «уточнить» и налог на прибыль, добавив в налоговые расходы всю сумму понесенных затрат на оплату обедов сотрудников, а также доначисленные ЕСН и страховые взносы.

Поскольку налоговики самостоятельно сделали соответствующие выводы об обязанности компании по учету расходов, то не принять уточненные налоговые декларации они не могли. Так как своими действиями компания, по сути, выполнила как раз то, что было указано в акте налоговой проверки — учла затраты на оплату обедов сотрудников в составе расходов на оплату труда.

В результате полученная экономия по налогу на прибыль с лихвой перекрыла выявленную налоговым органом недоимку по ЕСН и страховым взносам на обязательное пенсионное страхование. И получилось, что не компания задолжала бюджету, а совсем наоборот — бюджет стал должен этой компании значительную сумму.

главная тема достижения в области налогового планирования

Как крупному ритейлеру удалось доказать, что он вправе применять ЕНВД по развозной торговле



Игорь Гусев,
старший юрист
Поволжской дирекции
VEGAS LEX

В моей практике был интересный спор, где участвовала крупная торговая компания, которая осуществляла продажи товаров марки известных мировых брендов. Эта компания обратилась к нам за помощью после проведения выездной налоговой проверки.

Претензии инспекторов сводились к незаконности использования ЕНВД — режима, который до 2014 года многие компании еще будут продолжать активно применять с целью налоговой оптимизации.

Ситуация заключалась в следующем. Осуществляя оптовые продажи, общество применяло общую систему налогообложения. А по рознице — уплачивало ЕНВД. Особенность розничных продаж заключалась в том, что товары реализовывались с применением транспортных средств. То есть фактически точкой продажи являлся автомобиль, который мог находиться на рынках, улицах, остановках и других местах.

Налоговики выяснили, что при развозной торговле покупателями были не только физические лица, но и индивиду-

альные предприниматели, приобретающие товар по заявкам в целях перепродажи в своих ларьках и магазинах. Кроме того, проверяющие сослались на невозможность ведения розничной торговли, не имея в штате продавцов и специального торгового оборудования. По мнению инспекторов, транспортные средства, используемые для розничной торговли, всего лишь доставляли товар до покупателя, но не использовались для розничных продаж. Основываясь на этом, налоговый орган сделал вывод, что общество применяло ЕНВД незаконно.

Переубедить проверяющих не удалось. Однако мы разработали специальную судебную стратегию, которая помогла нам переломить ситуацию и склонить на свою сторону судей.

В частности, общество указало, что в НК РФ не содержится положений, которые бы обязывали продавца выяснять цель приобретения товара покупателями и контролировать его последующее использование. Отсутствие арендованных площадей и наличие заявок индивидуальных предпринимателей и юриц не доказывает, что весь товар фактически реализуется оптом. Ведь налоговики опросили только трех предпринимателей, которые якобы закупили один вид товаров у проверяемого общества в целях перепродажи.

Кроме того, налоговый орган, рассуждая о развозной торговле, необоснованно рассматривает транспортное средство как магазин, который должен обладать прилавками, витринами и прочим торговым оборудованием. То есть фактически допу-

стил неправомерное сближение понятий, которые характеризуют стационарную и нестационарную торговую сеть.

Чтобы доказать наличие всего необходимого оборудования для ведения розничной торговли с автомобиля, пришлось делать нотариально заверенные фотографии транспортных средств и предоставить санитарные паспорта на используемое в них оборудование.

Также при опровержении доводов инспекторов пришлось снять копии и сделать реестры со всех путевых листов водителей, которые осуществляли развоз товара и розничную продажу. В реестрах путевых листов важным являлся пункт касательно назначения движения автомобиля — перемещение в точку продаж, а не доставка партии товара конкретному предпринимателю или юрлицу.

Довод инспекторов о том, что в штате компании отсутствовал розничный персонал, был опровергнут свидетельскими показаниями работников и должностными инструкциями. Причем первоначально свидетельские показания оказались не в пользу компании. Однако в ходе судебных прений удалось получить от свидетелей опровергающую доводы налоговиков информацию.

Участие в данном судебном процессе позволило отменить акт налогового органа на сумму около 10 млн рублей. Но важна не сама сумма, а то, что решение налогового органа могло изменить всю систему продаж, сложившуюся во многих регионах России. И дать повод для значительных доначислений клиенту за последующие налоговые периоды.

Дружественный аутсорсинг удалось отстоять в суде лишь на том основании, что налоговики не умеют считать



Максим Лавров,
старший юрист
Поволжской дирекции
VEGAS LEX

В моей практике был случай, когда удалось представлять интересы компании, которая провела оптимизацию путем вывода большей части сотрудников в созданные менеджментом вспомогательные организации. Это позволяло снизить существовавший в периоде проверки ЕСН. При этом дружественные общества применяли упрощенную систему налогообложения и тоже не уплачивали зарплатный налог. Ситуация банальная, но она до сих пор популярна уже в отношении страховых взносов. Такое положение дел в группе компаний привело к тому, что по результатам проверки налоговики доначислили около 3 млн рублей.

Первоначально мы попытались доказать экономическую целесообразность вывода сотрудников в новые организации. Однако это не помогло. Тогда мы обратили внимание на порядок определения базы для исчисления ЕСН. И это принесло успех.

Дело в том, что размер налоговой базы по ЕСН налоговики определяли по данным ведомостей по начисленным и уплаченным страховым взносам на

главная тема достижения в области налогового планирования

обязательное пенсионное страхование. Вспомогательные компании, в которые были переведены сотрудники проверяемого общества, сдавали эти ведомости в органы Пенсионного фонда по месту учета. Но такой расчет доначислений налога нарушает положения Налогового кодекса и является произвольным и приблизительным, тогда как в соответствии с действовавшим на тот момент пунктом 2 статьи 237 НК РФ налогоплательщики определяют базу отдельно по каждому физическому лицу. Отметим, что в отношении страховых взносов сейчас действует аналогичная норма — пункт 3 статьи 8 Федерального закона о страховых взносах от 24.07.09 № 212-ФЗ.

Налоговики на это возразили, что в качестве базы для исчисления ЕСН они взяли базу для начислений взносов на обязательное пенсионное страхование, поскольку иной возможности для расчета доначислений у них не было. Объясняли это тем, что, согласно пункту 2 статьи 10 Федерального закона от 15.12.01 № 167-ФЗ, объектом и базой для исчисления страховых взносов являются объект и база для начисления ЕСН. Сейчас по аналогии в этой норме закона содержится ссылка на Федеральный закон от 24.07.09 № 212-ФЗ о страховых взносах.

Однако такую логику контролеров суд признал ошибочной. Так как совпадение базы для начисления ЕСН и начисления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование имеет место только в том случае, когда страхователь и плательщик ЕСН являются одним и тем же лицом. Однако инспекторы не доказа-

ли, что каждый работник дружественной организации предоставлялся проверяемой компании по договору аутсорсинга. Соответственно, нельзя вменить ей всю сумму начисленной им зарплаты.

В итоге широко распространенный на практике способ оптимизации зарплатных платежей с помощью дружественного аутсорсинга удалось отстоять.

Выплата дивидендов векселем третьего лица позволила сэкономить НДФЛ



Валентина Новоселова,
эксперт по налоговому
проектированию
Центра структурирова-
ния бизнеса и налого-
вой безопасности –
taxCOACH

Наш клиент попросил проанализировать разработанную им самостоятельно схему оптимизации налоговой нагрузки при выплате дивидендов. Собственников бизнеса не устраивала перспектива отдавать еще 9 процентов НДФЛ в бюджет в ситуации, когда чистая прибыль, из которой им выплачивались дивиденды, уже была обложена налогом на прибыль по ставке 20 процентов. В результате у специалистов компании родилась мысль выплатить собственникам дивиденды не денежными средствами, а векселями.

Пришлось сразу отметить, что в подобном способе не должны участвовать собственные векселя компании. По нашему мнению, здесь слишком высоки

риски и отсутствует какой-либо экономический смысл. Ведь мотивировать такой шаг наличием балансовой прибыли, не подкрепленной денежными средствами на расчетном счете, слишком безрассудно. Однако если выплачивать дивиденды векселями третьих лиц, например банков, то НДФЛ оптимизировать удастся.

По общему правилу, дивиденды подлежат обложению этим налогом по ставке 9 процентов (п. 4 ст. 224 НК РФ). Однако непосредственно в момент получения векселя доходов у физлиц не возникает. Ведь не наступила ни одна из дат, указанных в пункте 1 статьи 223 НК РФ — нет ни получения денег физлицом, ни получения дохода в натуральной форме. Вексель в данном случае является средством платежа, а не имуществом. Поэтому удерживать НДФЛ, как это предписывает пункт 2 статьи 214 НК РФ, нет оснований. Кроме того, уже давно ВАС РФ высказался, что доход у физлица возникает только в момент фактического получения им денежных средств по векселю (постановление Президиума ВАС РФ от 11.04.2000 № 440/09).

Далее учредители могли в удобный для них срок реализовать или предъявить к оплате векселя. В этом случае уплата НДФЛ будет отсрочена на необходимый учредителям срок. А после декларирования этих доходов должна будет применяться ставка для дивидендов — 9 процентов.

Либо подарить ценные бумаги кому-либо, например, своим близким родственникам. В этом случае у учредителей НДФЛ не возникнет вообще. Но налог

по ставке 13 процентов уплатит одаряемый при выбытии векселя.

Таким образом, выплата дивидендов векселями третьих лиц позволяет не только отсрочить уплату НДФЛ на срок, приемлемый для физлица, но в ряде случаев вообще избежать необходимости уплатить налог.

В результате наша компания, указав на возможные налоговые риски такого способа налогового планирования, пришла к выводу, что он реально осуществим на практике. И в случае проблем его реально защитить в суде.

Компания доказала право на лизинговую льготу по длящимся правоотношениям



Антон Сляднев,
руководитель отдела
налогового права
и консалтинга, к. ю. н.,
консалтинговая группа
WiseAdvice

У нашего клиента — лизинговой компании — возник налоговый спор, касающийся амортизационных отчислений. В феврале 2011 года по результатам налоговой проверки, проведенной за период 2008–2009 годов, инспекция вынесла решение о привлечении компании к налоговой ответственности. Налоговики посчитали, что общество необоснованно занизило налогооблагаемую прибыль за 2008 год на сумму амортизационных отчислений по лизинговому имуществу в размере полутора миллионов рублей.

главная тема

достижения в области налогового планирования

Суть дела заключалась в том, что до 2009 года компании-лизингодатели имели право применять ускоренный коэффициент амортизации не более 3 по имуществу, относящемуся к первой—третьей амортизационным группам (то есть от одного до пяти лет включительно). С 2009 года данное право исключили. Однако остался неурегулированным вопрос о том, каким образом должно амортизироваться такое имущество, если договоры по нему заключены до 2009 года и срок их действия еще не закончился. Какой-либо судебной практики до настоящего времени не имелось.

Проверяющие посчитали, что с момента вступления изменений в силу применять повышающий коэффициент нельзя, даже если до 2009 года такой коэффициент применялся. И подкрепили свою позицию ссылками на многочисленные письма Минфина России. Отстаивать свою правоту компании с нашей помощью пришлось в суде.

Суд встал на сторону компании и отклонил доводы инспекции. Во-первых, правоотношения носили длящийся характер. Об этом свидетельствует норма пункта 3 статьи 259 НК РФ в редакции, действовавшей до 1 января 2009 года, согласно которой выбранный метод начисления амортизации не может быть изменен в течение всего периода начисления амортизации по конкретному объекту. А начисление амортизации осуществляется в соответствии с нормой, определенной для данного объекта исходя из срока полезного использования. Таким образом, условия лизинговых договоров

должны применяться в течение всего срока их действия.

Во-вторых, нормы федеральных законов от 26.11.08 № 224-ФЗ и от 22.07.08 № 158-ФЗ, относящиеся к введению нового порядка применения повышающих коэффициентов амортизации, ухудшают положение компании, поскольку создают для нее дополнительные обязательства по налогу на прибыль. Поэтому они не могут иметь обратной силы (п. 2 ст. 5 НК РФ).

Кроме того, Конституционный суд РФ неоднократно указывал, что новые нормы не должны применяться к длящимся правоотношениям, возникшим до дня официального опубликования изменений (определения от 04.12.03 № 445-О, от 07.02.02 № 37-О, от 01.07.99 № 111-О).

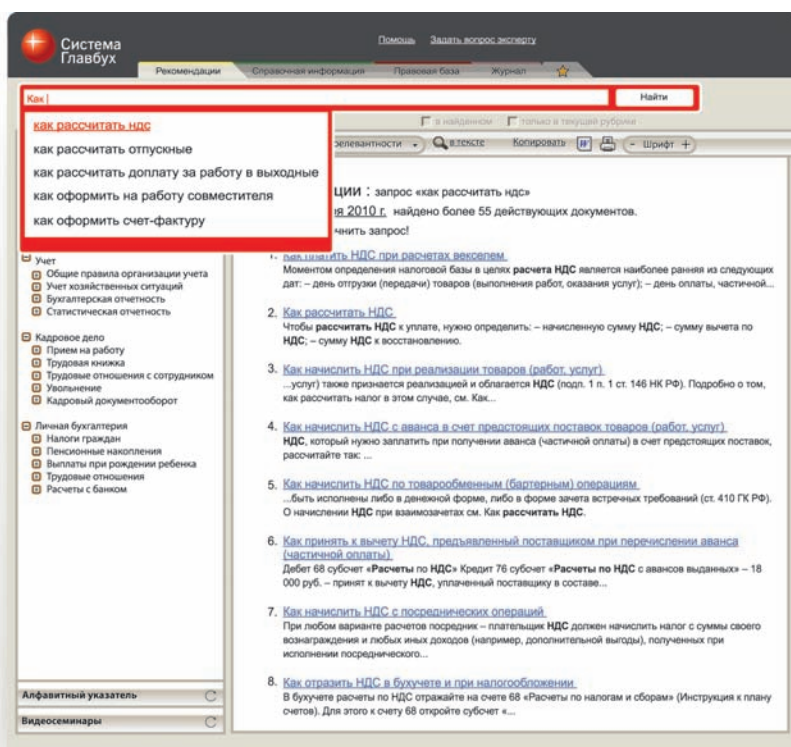
В-третьих, законы, которые внесли изменения в НК РФ, не предусматривают каких-либо переходных норм. Поэтому суд отметил отсутствие должного правового регулирования в связи с вступлением в силу вышеназванных федеральных законов. А все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (п. 7 ст. 3 НК РФ).

Теперь, основываясь на полученном нами практическом опыте, и другие лизинговые компании могут потребовать возратить излишне уплаченный налог на прибыль, подав уточненные налоговые декларации за 2009—2010 годы, если ускоренная амортизация по незавершенным договорам не применялась с 1 января 2009 года.



Система
Главбух

Самая бухгалтерская справочная система



Просто введите в поисковую строку Ваш вопрос по налогам, учету или кадровой работе. «Система Главбух» моментально даст четкий, подробный и актуальный ответ.

Попробуйте прямо сейчас. Бесплатно!

www.1gl.ru

реклама