

Где проходит грань между оптимизацией НДС и уходом от налогообложения?

НДС без преувеличения можно назвать головной болью налогоплательщиков. Вместе с тем он является наиболее существенным платежом российской налоговой системы. Поэтому вот уже много лет компании и предприниматели всячески стараются от него уйти, а налоговые органы — догнать, начислить и истребовать уплату. При этом те и другие порой бросаются в крайности. Первые внедряют разного рода сомнительные схемы от «специалистов» по налоговой оптимизации. Вторые же заявляют, что оптимизация НДС больше невозможна, что не стоит даже и пытаться, а нужно просто расслабиться и платить.

Что же делать? Очевидным решением кажется переход на упрощенную или иную систему налогообложения, которые не предусматривают уплату НДС. Однако это тоже палка о двух концах, даже если не принимать во внимание условия перехода. Возможность вычета НДС у контрагентов «упрощенщика» исчезнет, что фактически означает 18-процентное удорожание его товаров, работ или услуг. Сегодня нередки случаи, когда компании и ИП на УСН по просьбе своих партнеров вынуждены снижать цены или выставлять счета-фактуры и уплачивать НДС, чтобы только не упустить сделку.

Как отличить оптимизацию от уклонения

Любой бизнесмен, обратившийся к специалистам по налоговой оптимизации, должен отдавать себе отчет, что ее законные способы отвечают двум условиям:

- не противоречат Налоговому кодексу и иным нормативно-правовым актам;
- подтверждаются разъяснениями Минфина или ФНС, а еще лучше — арбитражной практикой.

Условно-легальные способы

После внедрения АСК НДС-2 и курса ФНС на наказание за работу с ненадежными контрагентами желающих оптимизировать НДС становится все меньше. Тем не менее в Налоговом кодексе РФ предусмотрены вполне легальные способы сократить налоговое бремя плательщиков НДС. Среди них есть такие, которые можно применить однократно, а есть и те, что могут быть использованы на постоянной основе.

Одноразовая оптимизация — примеры и риски

Обычно одноразовая необходимость в оптимизации НДС возникает в связи с передачей дорогостоящего имущества. Повторять даже дважды указанные далее

способы очень рискованно. **Обратите внимание!** Это совсем не означает, что одноразовое их применение не может быть связано с риском. В конечном счете все будет зависеть от ситуации.

Один из распространенных способов оптимизации НДС при передаче имущества от одной компании другой — **реорганизация**. При этом процессе передача, например, недвижимости или дорогостоящего оборудования в новую компанию не признается реализацией на основании подпункта 2 пункта 1 статьи 39 НК РФ и не облагается НДС. И даже если новая компания применяет УСН, восстанавливать вычитенный ранее налог не придется (определение ВС РФ от 17.10.2014 г. № 307-КГ14-1534).

Из минусов отметим то, что процесс реорганизации нельзя назвать простым и быстрым.

Альтернативный способ передать имущество другой организации без налоговых последствий — создать **простое Товарищество**. Такая операция не подлежит регистрации — достаточно договора между товарищами. Один из них вносит свой вклад имуществом, второй — деньгами. Через некоторое время Товарищество перестает существовать, и его участники распределяют внесенные вклады по своему усмотрению. При этом происходит тот самый обмен имущества на деньги, ради которого все это затевалось.

Минфин РФ в своем письме от 25.08.15 № 03-07-11/48850 подтвердил, что в указанном примере объекта налогообложения не возникает, поскольку нет реализации (подпункт 4 пункта 3 статьи 39 НК РФ). Однако если налоговый консультант предлагает реализовать этот метод для оптимизации НДС, необходимо помнить следующее. В практике арбитражных судов выносились определения как в пользу товарищей, так и в пользу налоговых органов, расценивших действие компаний как схему ухода от реализации. Слабое место метода — отсутствие цели создания Товарищества и слишком быстрый его распад.

Еще один вариант действий, которые могут предложить оптимизаторы для снижения стоимости реализуемого имущества (а следовательно, и НДС), связан с применением **неустойки**. Суть такова: стороны устанавливают в договоре заниженную цену объекты покупки, а также прописывают неустойку, которую покупатель в определенных случаях обязан уплатить продавцу. Сделка оформляется так, что эти случаи наступают. В результате продавец получает часть суммы в виде оплаты стоимости реализованного имущества с НДС, а часть — в виде той самой неустойки, которая не является объектом налогообложения. Таким образом, общая налоговая нагрузка операции снижается.

Метод является весьма рискованным. С большой долей вероятности контролирующие органы заинтересуются, почему цена объекта продажи отличалась в меньшую сторону от средней по рынку. Вкупе с тем, что были выплачены крупные финансовые санкции, операция будет выглядеть весьма подозрительно. Так что разбирательства с налоговой, скорее всего, не избежать.

Это лишь наиболее распространенные одноразовые варианты, которые часто предлагают специалисты по налоговой оптимизации.

Повседневные способы

Что касается способов, применимых на постоянной основе, то их оптимизаторы предлагают не менее нескольких десятков. Однако ни один из них не может на 100% гарантировать то, что операции не вызовут вопросы контролирующих органов. Описывать их в рамках статьи не имеет смысла, поскольку возможность применения каждого из них должна рассматриваться в индивидуальном порядке. Упомянем лишь, что такие способы могут быть связаны с работой по агентским договорам, с использованием в производстве давальческого сырья, применением задатка, опционов и так далее.

В заключение еще раз предостережем бизнесменов от применения упомянутых либо каких-то иных схем налоговой оптимизации. Напомни, что НДС все-таки является косвенным налогом, который в конечном счете платится из кармана покупателя. Не хотите связываться с НДС — ищите контрагентов, которые его не возмещают, занимайтесь необлагаемой деятельностью или переходите на упрощенные налоговые режимы. И спите спокойно.