

## ПОСТРЕЛИЗ

### В Москве состоялась конференция «Налоги-2018: стратегии, которые работают»

**Москва, 24 октября 2018 года.** В конференции «Налоги-2018: стратегии, которые работают» приняли участие представители налоговой службы РФ, юридического сообщества и различных сфер бизнеса. Обсуждение сосредоточилось на вопросах автоматизации обмена информацией между налоговыми органами разных стран и того, как бизнес может минимизировать свои налоговые риски.

Начальник Управления международного сотрудничества и валютного контроля Федеральной налоговой службы РФ (ФНС) **Дмитрий Вольвач** рассказал о международном автоматическом обмене информацией, который серьезно расширил возможности налогового администрирования. Господин Вольвач констатировал, что «мы фактически уже вступили в период, когда информация по двум основным международным стандартам ОЭСР (СБС и CRS) уже начала свое вот такое взаимное, встречно трансграничное движение». Обмен информацией в формате СБС, уточнил представитель ФНС, подразумевает обмен агрегированными данными о работе глобальных транснациональных компаний, международных групп компаний, представленных в разных юрисдикциях. «26 государств на сегодняшний день являются нашими активными партнерами по данному обмену», — отметил Дмитрий Вольвач. CRS, по его словам, это более практическая вещь, а данные, получаемые по стандарту обмена информацией о финансовых счетах, являются юридически значимыми и могут служить основанием для принятия тех или иных решений. Партнерами России по CRS являются 83 страны, с частью из них обмен идет пока в тестовом режиме. Он подчеркнул, что покупка сертификатов резидентства для ухода от репортирования по CRS поставлена на контроль, и к таким компаниям будет дополнительное внимание со стороны налоговых органов.

Экс-председатель Высшего арбитражного суда РФ, сейчас заведующий кафедрой гражданского и предпринимательского права Высшей школы экономики **Антон Иванов** рассказал о поиске баланса интересов бизнеса и государства в налоговой сфере с философской точки зрения. Он напомнил, что, хотя налоговое право является правом публичным, заставляющим подчиняться частных лиц, это подчинение не может быть безграничным. «Поэтому традиционное понимание публичного права исходит из концепции ограниченного подчинения, которое упрощенно может быть выражено в формуле “обязательно лишь то, что прямо предусмотрено”», — указал господин Иванов. Однако в целях пополнения казны государства изобретают доктрины, позволяющие отступать от этой формулы и вменять налоговые обязанности при отсутствии их четкого закрепления в законе. Антон Иванов отметил, что для того, чтобы население сочло эти обязанности разумными, оно должно видеть, что собранные налоги идут на цели социального развития в интересах всего общества. По мнению спикера, если налог не имеет разумной экономической обоснованности, то сами по себе действия лица с мотивом снизить налоговую нагрузку не должны влечь за собой обязательное привлечение его к ответственности, хотя на практике все обстоит иначе. Проблема в том, что, в отличие от США, где налоговое ведомство ежегодно выпускает акты с указанием, какие способы налоговой оптимизации считаются незаконными, в России такого списка нет, а наш Налоговый кодекс содержит дыры, которыми пользуются налогоплательщики. В итоге их действия оцениваются с точки зрения добросовестности, разумности и осмотрительности, но это субъективные критерии и подходы к ним у каждого свои, указал господин Иванов.

Партнер адвокатского бюро «Андрей Городисский и партнеры» **Валентин Моисеев** посвятил свое выступление актуальным вопросам судебной практики по налоговым делам первой половины 2018 года. Господин Моисеев отметил, что одним из ключевых моментов в судебной практике является как раз вопрос о недобросовестности контрагентов, что может быть признано злоупотреблением правом налогоплательщика или попыткой получить необоснованную налоговую выгоду. Он указал, что налоговые органы признают контрагента недобросовестным, когда у компании массовые учредитель и директор, отсутствуют основные средства и персонал для выполнения работ по договору. При этом линия защиты от таких претензий состоит в доказывании реальности операции, что работы действительно были выполнены, услуги оказаны и приняты, и если это так, то суд признает за налогоплательщиком право на налоговые вычеты, подчеркнул господин Моисеев. В случае если вы продали товар недобросовестному покупателю, который перепродал его дороже и потом исчез, не заплатив налоги, вам могут вменить налог исходя из той выручки, которую получило это лицо, ссылаясь на то, что фактически ваша и его деятельность — это один и тот же бизнес. Но Верховный суд, отметил спикер, недавно определил, что налоговый орган должен доказать, что недобросовестный покупатель был подконтролен налогоплательщику. Дополнительно Верховный суд сделал такое положительное для бизнеса указание о том, что выводы налогового органа, сделанные при проверке одного лица, не должны противоречить выводам другого налогового органа по другому налогоплательщику, заключил Валентин Моисеев.

**Дмитрий Корнев**, директор департамента налогового администрирования МТС, сосредоточился на диджитализации налоговой сферы и возникающих в связи с этим вызовах для бизнеса. Прежде всего это использование ФНС big data для анализа платежных данных, особенно в банковской сфере, уточнил он. Так, господин Корнев упомянул о возможности начисления налогов за продажу тортов благодаря сведениям из Instagram. При этом, если налогоплательщик приобретает услуги в интернете, может возникнуть проблема подтверждения того, что эти услуги действительно были оказаны. Не всегда такие доказательства можно найти, обратил внимание Дмитрий Корнев. Например, по «закону Яровой» операторы связи обязаны хранить данные об активности клиентов до полугода, но непонятно, как быть, если эти сведения потребуются при выездной налоговой проверке спустя два-три года. Такая ситуация может возникнуть, например, с договором на рекламное продвижение в интернете. Другим примером может служить использование виртуальной валюты «ВКонтакте», транзакции с которой происходят мгновенно и ничем не подтверждаются, посетовал спикер.

Руководитель налоговой практики юридической фирмы «КЛИФФ» **Наталья Кордюкова** затронула вопросы трансграничных налоговых споров. В случае, когда компания зарегистрирована в одной стране, но, например, получает доход в другой, возникает спор, где и как должны платиться налоги. Проблема в том, что в налоговой сфере нет глобального арбитра, — есть лишь ОСР, выпускающая рекомендации, но нет суда, куда лицо может пожаловаться, отметила госпожа Кордюкова. Для разрешения спорных ситуаций есть несколько механизмов, включая обмен информацией между налоговыми органами разных государств, налоговые проверки, международное соглашение о трансферной цене, соглашение по резидентству. Впрочем, на практике часто встречается конфликт налоговых резидентств, обратила внимание Наталья Кордюкова. Например, если физлицо присутствует в Англии 91 день в налоговом периоде, который у них длится с апреля по апрель, а в России оно находилось 183 дня в году. Здесь сложно определить, резидентом какой страны оно является и где его доходы

должны облагаться налогами. В таком случае, продолжила спикер, налогоплательщику предписывается установить центр жизненных интересов, но это очень расплывчатая категория, и лицо зачастую не может однозначно подтвердить это и убедить одну из стран в том, что центр интересов у него в другом государстве. В результате этот вопрос решается очень долго между минфинами стран и заканчивается, как правило, тем, что налогоплательщик платит и там, и там.

**Алексей Дыков**, директор по организационному развитию, «Эталон-Инвест», рассказал о системе управления налоговыми рисками бизнеса. Спикер подчеркнул, что концептуально работа с налоговыми рисками должна вестись на ежедневной основе квалифицированными специалистами, и чем больше они вовлечены в бизнес-процессы, тем, наверное, лучше. С другой стороны, проблема заключается в том, что профилактику с точки зрения налоговых рисков обеспечить крайне сложно, что затрудняет вообще саму задачу по построению этой системы. Дело в том, что спрогнозировать события, которые произойдут через три-четыре года, учитывая постоянно меняющееся налоговое законодательство и подходы ФНС, практически невозможно, указал господин Дыков. И даже знание трендов в судебной практике не может на 100% уберечь налогоплательщика от претензий с конкретным контрагентом и договором, отметил он. С одной стороны, нужна совместная работа юристов, налоговиков, бухгалтеров по упреждению налоговых претензий, выявлению рисков и затем выработке мер по их снижению. С другой стороны, если риск выявлен, то прежде, чем с ним бороться, нужно для себя определить, имеет ли это смысл, поскольку бывают случаи, что ничего предпринимать не надо. Так, продолжил Алексей Дыков, случается, что разные налоговые органы принимают противоположные решения по одинаковым обстоятельствам, а иногда у одной и той же инспекции могут быть диаметрально противоположные подходы к двум компаниям с одинаковой деятельностью. В связи с этим, безусловно, системная работа по управлению рисками нужна, но не стоит делать из этого фетиш, резюмировал спикер.

**Денис Савин**, старший юрист, BGP Litigation, подробно осветил методики налоговой проверки контрагентов и также коснулся вопросов минимизации рисков. Исходя из подходов налоговых органов, он дал несколько практических советов, как избежать налоговых претензий. Помимо запрашивания учредительных документов контрагента нужно удостовериться, может ли он действительно выполнить те работы и услуги, которые предусмотрены договором. Кроме того, лучше выбирать контрагента, зарегистрированного хотя бы за девять месяцев до даты заключения договора, иначе он может вызвать подозрения у налоговой инспекции, указал спикер. Также, добавил господин Савин, важно проверить, что у вашего партнера по сделке есть реальный офис, а штат его сотрудников составляет не менее 30 человек, если эта организация находится в Москве. Причем работники должны иметь необходимую квалификацию для выполнения работ по договору. Контрагент не должен быть пустышкой, и желательно наличие у него основных средств в размере 5 млн руб., это может быть даже стоимость автомобилей и компьютеров. Еще стоит посмотреть выручку этой компании за предыдущий год, и если она меньше суммы вашего договора с ней, то суды и налоговики могут трактовать это как финансовую подконтрольность, добавил спикер. Приветствуется также наличие у контрагента сайта, рекламы, то есть некоего присутствия в интернете, подытожил Денис Савин.

В заключение главный юридический советник проектного офиса «Инфраструктура России», член генерального совета «Деловой России» **Денис Сверчков** рассказал об ответственности топ-менеджмента компаний за налоговые нарушения. Он обратил внимание на то, что для некоторых налоговых правонарушений достаточно наличия неосторожности, а для других обязательно наличие умысла. Кроме того, от формы вины могут зависеть санкции. Так, ч. 1 ст. 122 Налогового кодекса (неуплата или

неполная уплата налогов) устанавливает наказание в виде 20% от неуплаченной суммы, а ч. 3 той же статьи говорит, что при умышленном совершении этих действий санкция составляет уже 40%. Господин Сверчков отметил, что в задачи налоговой проверки наряду с выявлением нарушений часто входит доказывание умысла у должностного лица налогоплательщика. К таким доказательствам помимо прямых улик (наличие черной бухгалтерии, печатей и документов фирм-однодневок и др.) может относиться согласованность действий группы лиц, нацеленная на минимизацию налоговых обязательств и обналичку; фиктивность хозяйственных операций компании; повторяющийся характер действий компании в рамках налоговой схемы, исключающий их совершение в рамках обычной деятельности. В целях защиты от привлечения к ответственности, указал спикер, следует подготовить сотрудников компании к взаимодействию с налоговыми органами, заранее выстроить позицию и обязательно обжаловать решения инспекции в суде, если вы хоть с чем-то в них не согласны.