РАЗДЕЛ XXXIV. НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Аргунов Ю.Р.

Анализ рисков покупателей «бумажного НДС»

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

(Россия, Москва)

doi: 10.18411/lj-04-2021-304

Аннотация

Данная статья была посвящена анализу рисков по основным тенденциям в области оптимизации НДС за последнее время и оказавших наиболее существенное влияние на современный бизнес. Особое внимание было обращено автором влиянию на компании, в результате неправомерной оптимизации НДС с помощью покупки «бумажного НДС». По итогам проведенного анализа были обобщены выводы и ключевые факторы, а также рекомендации организациям и руководителям, которые хотят проводить налоговую оптимизацию.

Ключевые слова: добавленная стоимость, косвенное налогообложение, федеральный бюджет, закрепленный, налоговое администрирование, многократность обложения, налоговые вычеты, «входной» НДС, налоговая нагрузка, риск-ориентированный подход.

Abstract

This article was devoted to the analysis of risks on the main trends in the field of VAT optimization in recent years and which have had the most significant impact on modern business. Special attention was paid by the author to the impact on companies as a result of the illegal optimization of VAT through the purchase of "paper VAT". Based on the results of the analysis, the conclusions and key factors were summarized, as well as recommendations to organizations and managers who want to conduct tax optimization.

Keywords: value added, indirect taxation, federal budget, fixed, tax administration, multiple taxation, tax deductions, "input" vat, tax burden, risk-based approach.

Покупка «бумажного НДС» — это нелегальная операция, при которой клиент получает фиктивные счета-фактуры, чтобы увеличить вычет и уменьшить сумму налога к уплате в бюджет. Продавцы уверяют, что смогут обмануть систему АСК НДС и проблем с налоговой, не будет. Так ли это?

В обычном случае компании, которая выставила счет-фактуру, придется заплатить налог в бюджет. Однако продавцы «бумажного НДС» покупают вычеты у другого поставщика, а тот еще у одного и т. д. В результате выстраивается цепочка транзитных покупателей НДС, на ее конце всегда есть последнее звено — поставщик, который НДС начислил, но в бюджет не заплатил. Такие фирмы быстро закрывают любым из возможных способов или бросают. Услуга по продаже искусственных вычетов НДС на рынке давно. Но после внедрения АСК НДС от схемы отказались целые отрасли бизнеса. Впрочем, некоторые компании продолжают заниматься оптимизацией по опасному сценарию. Сфера эта закрытая, а поэтому обросла мифами. Попробуем в них разобраться.

Фирмы, занимающиеся обналичиванием денежных средств, продолжают продавать «бумажный НДС», а компании покупать. «Обнальщики» заверяют, что программа АСК НДС разрыв не увидит. У них реально есть работающий способ или это миф?

Да, можно купить вычеты по «бумажному НДС», которые программа АСК НДС не обнаружит и примет за операции реального бизнеса. Однако такие «качественные» вычеты стоят дорого и реальных предложений на рынке немного. Отдельный продукт — это НДС, проданный самими налоговиками.

Если удалось купить качественный «бумажный НДС», скорее всего, никаких требований из инспекции не будет. В отдельных ситуациях компании придется дать объяснения или даже потребуются сходить в инспекцию.

Пример 1: Наш клиент явился в инспекцию, чтобы пояснить ситуацию с НДС. Инспектор при нем открыл дерево связей в программе АСК-НДС и увидел сильно запутанные ветви. Инспектору было тяжело разобраться в этой цепочке разветвлений. В результате проверяющий отпустил клиента без серьезных налоговых последствий.

Однако заранее проверить, какой именно «бумажный НДС» предлагает продавец, клиенту практически нереально. Поэтому на рынке вертится много подозрительных предложений разной ценовой категории и разного качества исполнения. И у большинства покупателей проблемы с налоговиками рано или поздно возникают.

Архитектура ветки. Обойти аналитическую программу АСК НДС возможно только качественной имитацией сделок реального бизнеса. Бумажная легенда должна выглядеть таким образом, будто товар действительно перепродавали через сложно-разветвленную сеть посредников. Тогда для проверяющего будет нереально в ней разобраться и найти последнее звено. Продавцы качественного «бумажного НДС» на каждом шаге дробят сделки. Они создают не цепочки, а ветви. Кроме того, они делают возвратные закругления цепей, не допуская, чтобы путь к разрыву НДС явно прослеживался.

Основной инструмент — «закольцовка». Одна из компаний-транзитеров, например, на четвертом звене цепочки продает товар второму. Они выставляют друг другу счета-фактуры на небольшие суммы. Иными словами, цепочки звеньев перемешиваются друг с другом.

Основная цель всех этих манипуляций — максимально распылить вычеты, спрятав последнее звено.

Качество транзитеров. Большое значение имеет не только сложность архитектуры сети, но и качество компаний-транзитеров в схеме. Их называют техническими компаниями. Плохо, когда в них числится только директор-номинал, они зарегистрированы по массовому адресу, у них нет персонала, но есть другие признаки мертвой компании-однодневки. В этом случае никакое ветвление не поможет, доначислений избежать не удастся.

Есть ли гарантии? Если созданы запутанные ветви связей и НДС распылен качественно, налоговики не справятся с выявлением фиктивных сделок по покупке бумажного НДС. В этом случае у них не будет оснований снять его с вычетов в декларации. По крайней мере, на нынешнем этапе развития АСК НДС.

Но даже если вы уже успешно сдали несколько деклараций с «бумажным НДС», нет гарантии, что схему не раскроют никогда. Все может измениться, если, например, кто-то по доверенности сдаст нулевую уточненку за вашего поставщика. Иными словами, «техничка» в цепи решит по какой-то причине слиться и не подтверждать налоговые вычеты. С этого момента можно начинать считать убытки. Гарантий того, что такой ситуации не возникнет, не даст никто.

«Бумажный НДС» стали продавать отдельно от наличных. Сейчас так безопаснее. До того как у налоговиков появилась программа АСК НДС, обнал и вычеты по НДС на теневом рынке продавали вместе. Сейчас этим занимаются разные продавцы. Технологии при продаже налички и вычетов по НДС используются тоже разные.

«Бумажный НДС» продают отдельно от обнала, потому что подставные компании под обналичку долго не живут. Расчеты по ним быстро блокируют банки, а инспекция сразу начинает задавать вопросы и снимать вычеты. Работает Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Банков обналщики теперь боятся больше, чем инспекцию. Ведь, если деньги клиентов зависят на счетах, их сложно оттуда вывести.

Чтобы продать качественный «бумажный НДС», продавцы создают «технички» без признаков однодневок. Иначе схема не работает.

Продавцы «бумажного НДС» обещают настоящие вычеты. Это возможно?

Настоящие вычеты можно купить только у компаний, у которых он есть в избытке. В таком случае вместо нарисованного НДС речь идет о настоящем налоге, который в конце ветки был уплачен в бюджет. Значит, разрыва действительно нет.

Однако такая сделка незаконна. Вычет по НДС настоящий, но реально товар ушел без оформления документов к другим покупателям.

Миф или правда? Правда, но сделка все равно нереальная. Риск остается.

Некоторым компаниям вычеты по НДС не нужны. Можно ли их купить?

Да, некоторые компании по разным причинам не предъявляют НДС к вычету. И эти вычеты у них можно купить. Обычно поставщики такого НДС — это производители нефтепродуктов, табачных и ювелирных изделий. На самом деле они продают «бумажный НДС» не потому, что не хотят заявлять вычеты (напомним, что их можно переносить на срок до трех лет), а потому что им нужно вывести по серым схемам собственный товар. Такие схемы тесно связаны с обналичкой, поэтому не менее опасны, чем покупка НДС с разрывом.

Пример 2: Банк отказал физлицу в кредите на покупку личного автомобиля. Человек зарегистрировал ООО и взял машину в лизинг. На вычет по НДС при этом ООО претендовать не вправе, ведь никакой облагаемой налогом деятельности у него нет. Есть соблазн продать вычеты.

У некоторых бизнесменов есть НДС к возмещению, но они не хотят камеральной проверки. Они продают лишний НДС. Конечно, они могут перенести вычет на следующий квартал. Но бизнес может к тому времени закрыться.

Миф или правда? Правда, но предложение ограничено.

Если купить качественный «бумажный НДС», проблем не будет?

При покупке даже качественного «бумажного НДС» в учете компании растет кредиторская задолженность и накапливаются остатки несуществующих товаров или материалов. Отсутствие на складе товарно-материальных ценностей придется объяснять, если к вам нагрянут фискалы с проверкой и проведут инвентаризацию.

Еще до приобретения «бумажного НДС» надо озадачиться, что с купленным «воздухом» предприятие будет делать в учете. На практике есть несколько способов избавления от несуществующих в реальности, но отраженных в учете товарных остатков:

вывод «мертвых остатков» на новое юрлицо путем выделения его при реорганизации предприятия. Затем ликвидация новой компании;

переброска товаров с помощью договора простого товарищества;

вывод товара на ИП;

списание товара в результате ЧС (пожара, наводнения);

списание товара вследствие порчи или естественной убыли.

Но и избавление от левого товара полностью не решает проблему. Вопрос с зависшей кредиторкой останется. Даже если компании, продавшие «бумажный НДС», сработали чисто и со стороны налоговиков к вычетам НДС не было претензий (или они были минимальными), это еще не положительный финал истории.

С технической компанией может произойти что угодно. При этом формально вы остаетесь ей должны. Худший вариант: долг передадут коллекторам или его купит факторинговая компания.

Пример 3: Однодневка подает в суд на своего клиента в надежде взыскать задолженность по договору поставки (дело № А65-41168,2018). В решении не видно, что это однодневка и договор фиктивный, вопрос решился полюбовно. Однако в данном споре участвовали прокурор и представитель инспекции. Обратите внимание: это обычное дело о взыскании задолженности.

Как обезопасить себя. Оптимизацию НДС компания делает на 20 процентов от суммы счета-фактуры, а «долговую расписку» собственноручно подписывает на всю сумму договора поставки.

Потенциально обезопаситься можно с помощью векселя, который потом компания сама же выкупает. Но есть большой минус: о схеме знают налоговики.

Есть еще схема с продажей земельных участков. Учредитель покупает у нужного физлица земельный участок по расписке. Далее участок учредитель продает своему ООО, потом его продают фирме-поставщику «бумажного НДС». Таким образом виртуальная кредиторка закрывается. После этого фирма-поставщик продает земельный участок нужному физическому лицу. В результате бумажный НДС прикрыт реальной сделкой и у вас есть долг перед учредителем для вывода средств. Двойная выгода.

Миф или правда? Миф. «Бумажный НДС» опасен. Сейчас его используют с каждым годом все меньше.

Налоговики сами продают НДС.

Некоторые клиенты утверждают, что пользуются подобной услугой и проблем с бумажным НДС не имеют. Другие указывают, что это худший из возможных вариантов, причем наиболее затратный.

Пример 4: Если после сдачи декларации по НДС вы получите вызов в инспекцию или уведомление со ссылкой на подпункт 4 пункта 1 статьи 31 НК, неприятностей не избежать. Это значит, что инспекторы построили цепочку контрагентов до седьмого колена и увидели в вашей компании выгодоприобретателя. После выявления разрывов налоговики иногда сами предлагают заменить вычет по проблемному контрагенту на счет-фактуру от другой, предложенной ими компании. Если вы соглашаетесь, то включаетесь в игру с инспекцией. Теперь поставщиком «бумажного НДС» становится она.

Нужно понимать, что инспектор не сделает чуда и разрыв в АСК НДС не исчезнет навсегда. Сделка с налоговиками означает, что компания платит лишь за то, что инспекторы какое-то время будут игнорировать информацию о разрыве, которую выдает программа. Такой вариант рискованный.

В круговой поруке в данном бизнесе обычно замешаны и руководители отдела камеральных проверок, и вышестоящее руководство. До определенного момента налогоплательщика не тронут. Неприятности начнутся, если у исполнителей схемы случится прокол и их заменят на других сотрудников. Информация о разрыве по НДС останется. А это грозит сценарием с доначислениями, штрафами и пенями.

Миф или правда? Правда, но все решает человеческий фактор.

Покупка экспортного НДС. Утверждают, что он не формирует разрывов

Экспортный НДС стоит дорого, и клиенты считают его наиболее безопасным. Его продают экспортеры, которые не готовы требовать возмещения НДС из бюджета.

Миф или правда? Правда, но это очень узкий рынок для своих.

Признаки некачественного «бумажного НДС»

Первый признак потенциального качества — цена. Если оптимизаторы предлагают провести операцию за 1-1,5 процента, то с большой долей вероятности документы будут проблемными. Стандартная стоимость услуг колеблется от 0,5 до 4

процентов от суммы счета-фактуры. Чем она выше, тем вероятнее, что «бумажный НДС» качественный.

Следующий маркер — сумма в счете-фактуре. Рискованно покупать вычеты на большую сумму по одному документу. Важны не только количество звеньев-транзитеров и запутанность их расчетов, но и сумма документа. Чем меньше она будет, тем лучше. В идеале пакет документов должен состоять из счетов-фактур до 100 тыс. руб.

Заранее проверить, качественный ли вам товар предлагает продавец «бумажного НДС», не получится, даже если у вас есть доступ к АСК НДС. А его можно получить легально. Однако посмотреть информацию о контрагентах, которые не заявлены в декларации, не удастся.

В любом случае лучший способ защиты от претензий налоговиков — не покупать «бумажный НДС», а использовать законные способы оптимизации налогов.

1. Барулин, Сергей Владимирович. Институт налогового консультирования в России: формирование, проблемы, развитие: монография С. В. Барулин, А. В. Минвалиев. — Москва: РУСАЙНС, 2019. — 136 с.
2. Иванчева Н. М., Кирина Л. С. Теоретические основы налогового консультирования в России. Статья в сборнике трудов конференции. – 2018. - С. 732-738.
3. Кардунян Л. М. Налоговое консультирование в современной России: подходы к определению, модели и этапы. Проблемы науки. Издательство: Олимп (Иваново). № 1 (25). 2018. С. 42-45
4. Семенов Е. М. Управление рисками налогового консультирования [Электронный ресурс]. URL: http://www.rusnauka.com/24_PNR_2014/Economics/3_176267.doc.htm
5. Газета «Учет. Налоги. Право» [Электронный ресурс]. - <https://www.gazeta-unp.ru>