

# Как продавцам защититься от покупателей-однодневок

Почему опасно продавать товары через левых посредников

Как доказать, что организатор схемы – покупатель, а не продавец

Как доказать, что продавец реализовал товар по рыночной цене

**Павел Зюков,**  
старший партнер, руководитель налоговой практики  
юридической компании Coleman Legal Services

**В**аш покупатель оказался однодневкой? Контролеры предъявят налоговые претензии именно вам. Да, они понимают, что однодневку, скорее всего, контролирует кто-то другой, но интересы бюджета важнее. Нужно уметь защищаться.

## Проверьте покупателя до заключения сделки

Продавцы редко задумываются о проверке своих покупателей, ведь от сделок с ними они получают доходы, а не несут расходы. И казалось бы, о какой необоснованной выгоде может идти речь, если продавец исчислил и уплатил налоги с операций по реализации? Контролеры

могут обвинить продавца в том, что он не проявил должной осмотрительности при выборе покупателя.

В одном из споров фискалы настаивали, что производитель занизил выручку от реализации. Якобы он продавал продукцию через фиктивных посредников.

Налоговики обратили внимание, что спорные посредники – единственные покупатели продукции. Производитель продавал продукцию по заниженной цене, а посредники передавали ее покупателям по рыночной цене. Посредники – контрагенты с сомнительными признаками. Они не исполняют свои налоговые обязательства. Фискалы заявили, что производитель отгружал продукцию конечным потребителям напрямую.

Суд оставил доначисления в силе. Одним из главных доводов контролеров стало то, что производитель не проявил должной осмотрительности при выборе посредников (постановление АС Московского округа от 05.07.2017 № А40-196261/2016).

В то же время продавцы могут вооружиться и противоположной судебной практикой. Нередко арбитры отклоняют претензии фискалов о занижении выручки, основанные лишь на том, что продавец не проявил должной осмотрительности при выборе покупателя.

В одном из подобных споров налоговики также настаивали, что продавец не проявил осторожности. Однако суд указал, что довод необоснован. Контролеры не вправе ставить под сомнение сделку, ссылаясь только на отсутствие осмотрительности. Они должны доказать нереальность операции, наличие фиктивного документооборота (постановление АС Московского округа от 22.02.2017 № А40-229511/2015).

### **Докажите, что торговали по рыночным ценам**

Налоговики при предъявлении претензий о занижении выручки ссылаются на то, что продавец реализовал товар по заниженной цене. Так, в одном из рассмотренных выше споров они настаивали, что цены на товар были в два раза ниже рыночных. Они предъявили отчет эксперта, который подтвердил отклонение цен.

Продавец реализовал товар по заниженным ценам через ряд посредниче-

ских организаций. Фактически он отгружал товар напрямую потребителям. Суд указал, что продавец получил необоснованную выгоду (постановление АС Московского округа от 05.07.2017 № А40-196261/2016).

В другом деле суд согласился, что налоговики правомерно определили размер необоснованной выгоды на основе исследования рыночных цен. Продавец реализовал товар зависимым покупателям по заниженным ценам. Контролеры рассчитали размер недоимки на основании исследования цен. Они сопоставили стоимость товара в спорных сделках с ценами на аналогичную продукцию, реализованную независимым покупателям (постановление АС Поволжского округа от 22.01.2018 № А12-9650/2017).

Риск претензий возрастает, если налогоплательщик реализовал товар взаимозависимым контрагентам. Зачастую налоговики предъявляют претензии, даже если стоимость продукции отклоняется лишь на 10–20 процентов по сравнению с ценами на аналогичную продукцию, реализованную независимым покупателям.

Предприниматель продавал товар организации, в которой он сам был директором. Цены в спорных сделках отклонялись от цен в других сделках в диапазоне от 11 до 52 процентов. Фискалы указали, что ИП занижает выручку от реализации. Они определили доход ИП расчетным путем. При этом они использовали метод цены последующей реализации исходя из минимального интервала торговой наценки взаимозависимого контрагента (ст. 105.10 НК).

Однако Верховный суд отменил доначисления. Признаком необоснованной выгоды может быть лишь многократная разница в ценах. Чтобы доначислить налоги, фискалы должны доказать наличие других признаков необоснованной выгоды (определение от 29.03.2018 № 303-КГ17-19327). К аналогичному выводу ВС пришел и в определении от 01.12.2016 № 308-КГ16-10862, которое вошло в обзор позиций КС и ВС за II полугодие 2016 года (письмо ФНС от 23.12.2016 № СА-4-7/24825@).

Докажите, что цены в сделках со взаимозависимыми контрагентами соответствовали ценам на аналогичную продукцию, реализованную независимым покупателям. Акцентируйте внимание на том, что цены для взаимозависимых контрагентов незначительно отклонялись от цен, установленных для независимых покупателей. Только многократное отклонение цены свидетельствует о получении необоснованной выгоды.

### **Продемонстрируйте, что не контролировали покупателя**

Налоговики ищут признаки, свидетельствующие о том, что посредники подконтрольны продавцу. Например, когда у продавца и посредника одни и те же руководители или учредители.

В одном из споров компании удалось доказать, что она не причастна к деятельности посредников. Она не участвовала в схеме занижения выручки через цепочку посредников. Инспекторы не доказали, что контрагенты подконтрольны

продавцу (определение ВС от 27.09.2018 № 305-КГ18-7133).

ФНС рассказала инспекторам, как доказывать факт занижения выручки (письмо от 31.10.2017 № ЕД-4-9/22123@). Чтобы предъявить претензии, налоговики должны доказать, что все участники схемы подконтрольны продавцу, их действия согласованны. Также они должны доказать, что у продавца была возможность манипулировать условиями спорных сделок. Если налоговики не выявят указанные признаки, то ссылайтесь на то, что их действия противоречат позиции ФНС.

### **Обратите внимание проверяющих на детали сделки**

Когда цель схемы — зависеть расходы и вычеты по НДС, однодневка покупает товар у реального продавца и продает дружественным покупателям по завышенной цене. Налоги с наценки до бюджета не доходят. Ваша задача — доказать, что это именно ваш случай. Помогут детали.

Так, в одном из дел суд встал на сторону продавца. Арбитры учли результаты выездной проверки в отношении конечного покупателя. Посредников контролировал не продавец, а сам покупатель. Суд направил дело на новое рассмотрение (определение ВС от 27.09.2018 № 305-КГ18-7133). Суд отметил, что налоговые органы, составляющие единую централизованную систему, не могут противоположно оценивать деятельность в рамках разных проверок.

Но в другом деле детали сделки не помогли оправдаться. Суд установил, что продавец реализовал стеклотару двум посредникам-однодневкам. Продавец доставлял товар напрямую покупателю.

Арбитры указали, что реальный грузополучатель продукции — покупатель. Посредники — фиктивные контрагенты, необходимые для имитации сделок с продавцом. Организатор схемы — продавец.

Однако суд не учел, что все переговоры со стороны посредников вели два человека, один из которых оказывал юридические услуги покупателю и получал от него доход, а второй был сотрудником компании-покупателя. Эти обстоятель-

ства говорят о том, что организатор схемы — покупатель. Суд же, напротив, подчеркнул, что контроль над посредниками осуществлял не продавец, а покупатель. Он закупал стеклотару через посредников, чтобы зависить ее стоимость и тем самым снизить НДС и налог на прибыль.

Арбитров не смутил и тот факт, что все претензии относительно качества продукции производителю направляли не посредники, а сам покупатель. Судьи, наоборот, расценили этот факт как доказательство того, что организатор схемы — продавец (постановление АС Поволжского округа от 22.01.2018 № А12-9650/2017).

**КАДРОВОЕ ДЕЛО®**

**КОГДА КАДРОВЫЕ ЗАДАЧИ РЕШАЮТСЯ ЛЕГКО!**

ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ «КАДРОВОЕ ДЕЛО» – ВСЕ, ЧТО НУЖНО ДЛЯ ИДЕАЛЬНОЙ РАБОТЫ

**ПОПРОБОВАТЬ БЕСПЛАТНО НА [e.kdelo.ru](http://e.kdelo.ru)**

РЕКЛАМА

Быстрая подписка: **8 (800) 222-15-37** (звонок по России бесплатный)