

Главная тема

## Как защитить цены от претензий инспекции

**Диана Вершинина**

Эксперт УНП

Проверьте цены в сделках компании, пока это не сделали инспекторы и не использовали как доказательство схемы. Им разрешили сравнивать условия контрактов с рыночными, даже когда контрагенты независимые. УНП выяснила, в каких случаях ревизоры точно проверят ценовую политику компании и как обосновать цены для инспекторов.

Инспекции не вправе сами контролировать цены, если они отличаются от рыночных. Но теперь у них есть возможность обойти [статью 105.17](#) НК. Минфин разъяснил, что налоговики могут использовать любые способы, чтобы определить сумму необоснованной налоговой выгоды ([письмо от 28.11.2018 № 03-12-12/1/85982](#)). Ревизоры используют эту возможность при малейших подозрениях, что компания недоплатила налог.

## Какие сделки проверяют чаще всего

У ревизоров нет методики, чтобы выбрать сделки для проверки цен. Об этом УНП сообщили сами контролеры. Но все же в каждой компании есть договоры, в которых налоговики обратят внимание на цену. Инспекторы и главбухи, опрошенные УНП, сообщили, что чаще всего проверяют аренду, поставки через посредников и продажу недвижимости. Контролеры обратили внимание к этим сделкам.

Арендные отношения, по мнению ФНС, компании используют как инструмент агрессивного налогового планирования. Контролеры сами рассчитают цену, если имущество сдают компании безвозмездно. Но иногда их расчеты получается использовать с выгодой.

Несколько лет назад налоговики проверяли одну из компаний. Обнаружили, что директор сдавал ей в аренду свои же помещения. Плату он с компании не брал, поэтому налоговики рассчитали рыночную цену, доначислили налог и оштрафовали. Цена, по подсчетам контролеров, составила 35 руб. за 1 кв. м. Сейчас это не так уж и много. Зато именно эту цену применяет директор, когда сдает помещение как предприниматель. Ведь ее определили сами

налоговики.

Любовь Полынская, главбух ООО «Проксима Плюс», г. Светогорск

В поставках через посредников контролеры анализируют цены по всей цепочке. Инспекторы считают, что так необоснованно возмещают НДС из бюджета и завышают расходы. В первую очередь проверяют, насколько отличается цена для конечного покупателя от той, что запросил поставщик. Затем будут выяснять, кто из участников цепочки получил выгоду от разницы в ценах.

Информация о продаже недвижимости доступна налоговикам. Обо всех сделках, которые надо регистрировать, контролеры получают сведения из Росреестра. Они просто выяснят, насколько отличается цена продажи от кадастровой стоимости. Если посчитают сделку слишком выгодной, ее проверят.

Налоговики не ограничены какими-либо формальными рамками. Каждую компанию и ее сделки рассматривают индивидуально. Поэтому они могут проверить любую сделку, если понадобится доказать необоснованную налоговую выгоду.

### **Что используют как повод для проверки цен**

Контрагенты сами решают, какую цену установить в сделке. А налоговики не вправе ее проверять просто так, даже если цену считают подозрительно высокой или, наоборот, нетипично низкой. Инспекторы вправе рассчитывать отклонение от рыночной цены, чтобы определить размер налоговой выгоды. Но проще сначала увидеть отличие в ценах, а затем искать в интересующих сделках признаки необоснованной выгоды.

Налоговики признают, что взаимозависимость контрагентов посчитают признаком возможных нарушений. Если ее обнаружат, точно проверят цены в сделках и подсчитают возможную налоговую выгоду.

Поводом подозревать занижение налоговых обязательств станет «массовость» директора, учредителя или адреса компании. Контролеры могут считать сомнительными сделки организации, которая представляет нулевую отчетность либо платит минимальные суммы налогов.

Инспекторы проверяют цены в рамках углубленной ревизии. Ее назначают не каждой компании. Повышенное внимание уделяют тем, у кого есть признаки сомнительности: массовые директор, учредители, частая миграция. Если же компания ведет реальную деятельность, получает прибыль, она вне подозрений.

Марина Федяева, советник государственной гражданской службы 3-го класса

Налоговики начнут проверять сделки компании, если уже заинтересовались ее контрагентами ([письмо ФНС от 31.10.2017 № ЕД-4-9/22123@](#)). Без этого не установить точные показатели финансово-хозяйственной деятельности компании и размеры ее реальных налоговых обязательств. Инспекторам недостаточно подтвердить только лишь отклонение цены от рыночного уровня, чтобы доказать налоговую выгоду ([п. 8 письма ФНС от 11.04.2018 № СА-4-7/6940](#)). Им необходимо исследовать совокупность обстоятельств. Поэтому налоговики проверяют:

- полностью ли выполнили обязательство контрагенты;
- деловой целью сделки;
- отличаются ли условия подозрительной сделки от тех, что предлагали другим партнерам, и др.

Если контролеры выяснят, что есть множество поводов сомневаться в добросовестности компании, им пригодится анализ цен.

## **Как налоговики определяют, что цена завышена**

Инспекторы не ограничены в выборе способов, чтобы пересчитать цены, если подозревают необоснованную выгоду. Чиновники считают, что в распоряжении контролеров весь кодекс, в том числе методы ценовых проверок из [главы 14.3 НК](#) ([письмо № 03-12-12/85982](#)). Такой подход судьи считают законным ([определение Верховного суда от 25.12.2018 № 302-КГ18-21402](#)).

Некоторые из контролеров, которых опросила УНП, признают, что у методов из НК слабое правовое обоснование. То есть их недостаточно применить, чтобы доначислить налоги. Инспекторам надо еще разобраться с экономическим обоснованием факта занижения или завышения цен. Ведь компания сама решает, какие условия поставить в сделке. То есть она вправе продавать за 100 руб. товар, для которого считают справедливой стоимостью 50 руб. Но если у производителя товар стоит 3 руб., а после перепродажи через 10 сомнительных посредников цена выросла до 100 руб., то у налоговиков возникнут вопросы.

Так как инспекторы не обладают специальными познаниями в оценке, им потребуется помощь эксперта ([ст. 95 НК](#)). Отчет эксперта покажет, во сколько раз отличаются цены от рыночных. Но иногда ревизоры могут обойтись своими силами.

Налоговики не всегда прибегают к заключению эксперта. К примеру, в одном из споров в качестве рыночности цен использовали котировки «Аргус-медиа» ([постановление Арбитражного суда Московского округа от 14.03.2018 № Ф05-21385/2017](#)).

Анастасия Куприева, юрист департамента «Правовой и налоговый консалтинг» КСК групп

Инспекторы и судьи по-разному могут истолковать кратность разницы в ценах (см. [статью](#)). Например, налоговики считают существенной разницу в 5 руб. за килограмм товара, а судьи нет ([определение Верховного суда от 11.04.2016 № 308-КГ15-16651](#)). Поэтому у компании есть шанс победить в налоговом споре, даже если контролеры вычислили, насколько ее цены отклоняются от рыночных.

## **Какие применять меры предосторожности**

Любые бумаги могут оказаться полезными, если надо подтвердить реальность сделки и ее цену. Это не только переписка с контрагентом, но и внутренние документы. Коллеги рекомендуют разработать регламент по ценообразованию. Он станет ориентиром для сотрудников, которые подписывают договоры. Например, правила, как предоставлять покупателям скидки, бонусы. Также составляют калькуляции себестоимости услуг, иного продукта и расчет размера торговой наценки. А стандартного набора документов по сделке недостаточно, чтобы защитить цену.

Застраховаться от претензий налоговиков только документами на 100 процентов не получится. Компании необходимо обосновать, в связи с чем цена сделки оказалась завышенной или заниженной.

Виталий Крицкий, советник государственной гражданской службы РФ 3-го класса

Если уже на стадии оформления сделки ясно, что налоговики проявят к ней повышенный интерес, стоит заказать экспертизу предмета сделки на реальную стоимость. Одному из коллег защитить цену и свои налоговые интересы помогли эксперты со стороны заказчика. Они отметили недостатки объекта, который планировалось передать в аренду, и потребовали либо устранить их, либо снизить цену сделки.

Дополнительный аргумент, чтобы привлечь эксперта, в том, что он может выбрать метод расчета, самый выгодный для компании. А налоговики на проверке будут вынуждены воспользоваться именно этим методом. Иначе их выводы будут несопоставимы с мнением независимой экспертизы. А значит, они не подтвердят доначисления.

## **Какие аргументы приводить для защиты цен**

Только отклонение цен сделки от рыночной не подтверждает необоснованную выгоду, как и взаимозависимость. Налоговики об этом знают, поэтому собирают доказательства в ходе ревизии. Их доводы можно оспорить. Подготовьте защитные аргументы.

**Деловая цель.** Подтвердите экономическую целесообразность сотрудничества. К примеру, сделка на крупную партию вместо штучных отгрузок, бесплатная

доставка, широкий спектр обязательств исполнителя по договору, выгодные условия, дополнительные гарантии, сроки поставки и т. д.

**Экономические причины.** Поясните, что колебания цен вызваны внешними объективными причинами. К примеру, снизился курс валюты, финансовые сложности у постоянного покупателя, под которого приобретали товар.

**Посредники.** Разъясните, что у вас нет своего рынка сбыта либо увеличился объем продукции из-за смены производственной технологии.

**Уникальные товары.** Докажите, что поставляете эксклюзивный товар, такого нет на рынке. К примеру, у него другая упаковка, качественные свойства, это товар под индивидуальный заказ.

---

[Пропустить заявление и читать статью дальше](#)

---

## **Как защитить цены, если налоговики признали их нерыночными**

//e.profkiosk.ru//service\_tbn2/jf8vrd.png

### **Споры с инспекторами**

*Когда отклонение цен вызовет претензии налоговой*

#### **Продажа квартир**

Компания вправе продавать сотрудникам квартиры по цене в семь раз ниже, чем на рынке. Ведь сотрудники — не взаимозависимые участники сделки. Поэтому доводы налоговиков необоснованные ([постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 14.02.2017 № Ф06-17416/2016](#)).

#### **Аренда помещений**

Бизнесмен вправе сдавать помещения по цене, отклоняющейся более чем на 20 процентов от рыночной. Необоснованная выгода не возникает, даже если арендатор взаимозависимый контрагент ([постановление Восточно-Сибирского округа от 31.01.2017 № Ф02-8037/2016](#)).

#### **Реализация продукции через посредников**

Опасно продавать продукцию через посредников. Налоговики обвинят производителя, даже если налоговую выгоду получил конечный покупатель ([постановление Арбитражного суда Московского округа от 24.01.2019 № Ф05-22844/2018](#)).

#### **Сделки с формальными контрагентами**

Налоговики могут применять как методы [главы 14.3](#) НК, так и иные способы расчета недоимки. К примеру, сопоставить стоимость товаров в спорных сделках с ценами на аналогичную продукцию ([определение Верховного суда от 28.03.2018 № 306-КГ18-1506](#)).

Благодарим за помощь в подготовке материала Павла Зюкова, старшего партнера, руководителя налоговой практики Юридическая компания Coleman Legal Services

Читайте также [«О чем все компании обязаны отчитываться в службу занятости»](#)

## Тест

Инспекторы вычислили, что цена сделки отклоняется от ее рыночного уровня. Как способом они могут определить разницу цен, чтобы доначислить налоги?

только способами по главе 14.3 НК

пригласят эксперта, чтобы он проанализировал цены

любым способом

>