ПРОГРЕССИВНЫЙ
БУХГАЛТЕР

Ростов-на-Дону: (863) 300-10-13, Таганрог: (8634) 43-10-12 № 5, июль 2017 г.

ТЕМА НОМЕРА

ПРАВИЛА СДАЧИ НОВОЙ ФОРМЫ СЗВ-СТАЖ

С 1 января 2017 г. введена дополнительная форма отчетности в ПФР – «Сведения о страховом стаже застрахованных лиц» или СЗВ-СТАЖ. Правление ПФР утвердило новую форму и правила заполнения Постановлением от 11.01.17 №3п. Выдавать СЗВ-СТАЖ сотрудникам в отдельных случаях требуется уже сейчас.

Ольга Толоконникова, бухгалтер-консультант Линии консультаций ГК «ГЭНДАЛЬФ»



Что такое СЗВ-СТАЖ

СЗВ-СТАЖ — это ежегодная отчетность. Отчет по всем сотрудникам компании за 2017 г. нужно подать до 1 марта 2018 г. (п. 2 ст. 11 Федерального закона от 01.04.1996 № 27-ФЗ). Исключение — случаи, когда компанию закрывают в 2017 г.: тогда сдать отчет надо на момент ликвидации организации, по всем работникам и подрядчикам. Период, за который сдают сведения, – с 1 января 2017 г. по дату ликвидации. Отчет предоставляется в течение месяца с даты утверждения ликвидационного баланса предприятия.

Также в течение 2017 г. СЗВ-СТАЖ оформляется на уволенных сотрудников. Это требование п. 4 ст. 11 Федерального закона от 01.04.1996 № 27-ФЗ. Подавать сведения в ПФР досрочно из-за увольнения сотрудника не надо — отчет представляется в фонд по итогам года. Однако отчет нужно подать в ПФР в течение трех календарных дней со дня, когда сотрудник заявил о выходе на пенсию. Это предусмотрено п. 2 ст. 11 Федерального закона от 01.04.1996 № 27-ФЗ.

Сведения о стаже сотрудников следует направить в ПФР по месту постановки на учет. СЗВ-СТАЖ можно

В НОМЕРЕ

КАДРЫ

Оформление в «1С» отпуска в связи с болезнью
А. Махно
с. 5

ЗАРПЛАТА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Переход на третью редакцию «1С:ЗУП 8»
Е. Глушенко
с. 8

ДЕЛОПРОИЗВОДСТВО

«1С:Документооборот 8» для бухгалтера
Ю. Каткова
с. 11

НАЛОГОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

Поставщик второго звена больше не подведет
А. Архипова
с. 12

ЛОКАЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

Разрабатываем положение о командировках
И. Атаманова
с. 14

ПОСТАВЩИК ВТОРОГО ЗВЕНА БОЛЬШЕ НЕ ПОДВЕДЕТ

За последнее десятилетие споры по поводу получения налогоплательщиками необоснованной налоговой выгоды в связи с заключением сделок с недобросовестными контрагентами по праву занимают первое место среди налоговых споров, как по количеству, так и по суммам. Тем, кто предпочитает побеждать в спорах с налоговой либо вообще не ввязываться в них, мы подготовили несколько рекомендаций.

Анна Архипова, налоговый юрист, аттестованный налоговый консультант, член Палаты налоговых консультантов (г. Москва)



Схема поставщиков второго звена

Судебные дела по «недобросовестным поставщикам» все больше становятся похожими на детективы. И уже никого из участников не удивляют многочисленные допросы свидетелей, почерковедческие экспертизы, протоколы допросов директоров фирм-однодневок, которые нечаянно потеряли паспорт, а потом и память. В настоящее время уже очень сложно встретить бухгалтера или директора организации, которые ничего не слышали о должной осмотрительности и осторожности при взаимодействии с контрагентами. Досье по анализу поставщиков и подрядчиков пухнут от количества собранных добросовестными налогоплательщиками документов, а риски все равно остаются.

И это связано с тем, что организация может хорошо изучить своих контрагентов и собрать на них полное досье, проверить информацию в ЕГРЮЛ, но налогоплательщик не может знать всех контрагентов, участвующих в бизнес-цепочке, и иногда даже не догадывается о том, что это могут быть транзитные фирмы или вообще фирмы-однодневки.

Тем не менее, налоговые органы довольно часто предъявляют налогоплательщикам претензии ввиду того, что контрагент контрагента не уплатил в бюджет НДС, либо уплатил его не полностью, и, следовательно, как выражаются представители налоговых органов: «В бюджете отсутствует источник для возмещения НДС вашей организации».

Это называется «схема поставщиков второго звена»: когда ваш непосредственный поставщик – действующая компания, которая уплачивает налоги в полном объеме, а вот ее поставщик не уплачивает налоги или уплачивает их в минимальном размере. Ситуация иногда доходит до абсурда, когда налогоплательщику вменяют в вину то, что поставщики третьего, четвертого или даже шестого звена недобросовестные. Отбиваться от этих претензий весьма трудно, так как на совершенно законные вопросы добросовестного налогоплательщика: «Почему претензии ко мне, а не к моему поставщику, который не проверил своего контрагента?» звучит ответ: «Его мы проверить не можем, он не наш налогоплательщик».

Письмо ФНС о проверке контрагентов

И вот, наконец, ФНС РФ выпустила очень важное для налогоплательщиков письмо от 23.03.2017 № ЕД-5-6/547@ «О выявлении обстоятельств необоснованной налоговой выгоды». Основным достоинством этого письма является то, что налоговые органы могут пристально проверять только контрагента первого звена. То есть если однодневкой окажется второе или пятое звено в бизнес-цепочке, то это не является признаком недобросовестности проверяемого налогоплательщика.

Чем еще может быть полезно это письмо налогоплательщикам?

В письме указано, что налоговые органы, не оспаривая реальность операции, не должны ссылаться на недостоверность первичных документов только на том основании, что руководитель контрагента отказывается от участия в хозяйственной деятельности спорного поставщика или результат почерковедческой экспертизы установил, что подпись на первичных документах выполнена не руководителем, а иным неустановленным лицом.

Чтобы доказать умысел налогоплательщика на получение необоснованной налоговой выгоды путем создания формального документооборота, налоговым органам необходимо установить факты юридической, экономической и иной подконтрольности, в том числе на основании взаимозависимости спорных контрагентов проверяемому налогоплательщику, либо доказать нереальность сделки. Причем под взаимозависимостью налоговый орган может понимать как те случаи, что указаны в п. 2 ст. 105.1 НК РФ: взаимозависимость в результате прямого или косвенного участия одной организации в уставном капитале другой, наличие полномочий по назначению единоличного исполнительного органа, должностного подчинения людей или их семейных связей, так и других случаях. Например, общие IP-адреса, с которых осуществляется управление банковскими счетами, расчетные счета, от-

крытые в одном банке, да еще и в один день, общая бухгалтерия либо кадровая служба, использование одного и того же имущества несколькими компаниями, общие сотрудники, печати поставщиков «второго» или «третьего» звена на столе у директора или бухгалтера проверяемого налогоплательщика.

Как происходит на практике

Доводы, которые помогли налогоплательщикам отстоять свою правоту, можно посмотреть в судебных актах по делу № А40-71125/2015 (ООО «Центррегионуголь») и делу № А40-120736/2015 (ПАО «СИТИ»).

Несмотря на то что письмо довольно свежее, у нас уже есть положительный опыт работы с ним.

Так, на этапе возражений удалось отбиться от претензий налогового органа по НДС, пеней и штрафов в сумме более 1 млн руб. Суть спора была такова: проверяемый налогоплательщик проектировал «под ключ» производственное оборудование для завода. Некоторые станки были не новые, и закупались не на заводе-изготовителе, а у поставщика, с которым проверяемый налогоплательщик работал более 10 лет. Но где закупал станки этот поставщик, налогоплательщик не проверял. Оказалось, что станки были закуплены у фирмы, операции по которой носили транзитный характер. Директора этой фирмы налоговому органу найти и допросить не удалось, документы по встречной проверке контрагент второго звена не представил. Далее деньги перечислялись фирме-однодневке.

Однако на этапе подготовки возражений на акт проверки, проверяемым налогоплательщиком была проделана большая работа по подтверждению реальности операции: запрошены документы у завода, подтверждающие тот факт, что поставленные станки работают и выдают норму выработки, представлены документы, подтверждающие перевозку станков, документы, подтверждающие деловую репутацию и опыт работы на рынке поставщика. В налоговый орган была представлена техническая документация на поставленное оборудование. Контрагент первого звена предоставил документы по встречному запросу, а также руководитель этого контрагента письменно подтвердил готовность прийти на допрос в налоговый орган с целью подтверждения долгосрочной работы с проверяемым налогоплательщиком.

Таким образом, налогоплательщик доказал обоснованность выбора контрагента, несмотря на то, что цепочка по уплате НДС порвалась на третьем звене.

Другое дело со ссылками на вышеуказанное письмо только ожидает разрешения. Апелляционная жалоба направлена в вышестоящий налоговый орган. Это тоже история недобросовестных поставщиков второго звена. Компания перевозила свои товары, прибегая к услугам экспедитора, который не имел собственных машин. По условиям договора транспортной экспедиции экспедитор не обязан перевозить груз на своих транспортных средствах, он лишь организует перевозку, однако, этот довод не убедил налоговый орган.

Компания-экспедитор перечисляла денежные средства за перевозку иным компаниям. Некоторые из них оказались не совсем добросовестными налогоплательщиками. На рассмотрении материалов проверки налогоплательщику неоднократно задавался вопрос: «Почему вы выбрали этого контрагента?» На этот вопрос налогоплательщик подготовил мотивированный ответ: перечень известных компаний, которые пользовались услугами этого экспедитора, деловую переписку с контрагентом, и даже документально подтвержденный факт полного возмещения стоимости утраченного при пожаре в машине товара экспедитором. Кроме того, руководители обоих компаний длительное время были знакомы.

В письме ФНС как раз указано, что налоговые органы должны обращать внимание на отсутствие личных контактов руководства при подписании договоров, отсутствие документальных подтверждений полномочий руководителя контрагента, копий документов удостоверяющих личность, отсутствие информации о способе получения сведений о контрагенте, таких как: реклама, сайт, рекомендации партнеров, отсутствие у контрагента необходимой лицензии либо участии в СРО. Все эти факты будут свидетельствовать не в пользу налогоплательщика.

Поэтому для своей успешной защиты налогоплательщики должны в досье контрагента собрать не только копии учредительных документов, сведений из ЕГРЮЛ, копий приказов, паспортов, лицензий или свидетельств СРО, но и озаботиться наличием доказательств, подтверждающих мотивы выбора этого контрагента. Например, рекомендательных писем, деловой переписки с контрагентом, подтверждающих реальность хозяйственных операций, коммерческих предложений нескольких поставщиков, подтверждающих преимущества цены выбранного контрагента.



Итак, если вы сделали все возможное и пристально изучили своего контрагента первого звена, можете объяснить, почему работаете именно с ним, а контрагенты второго, третьего и последующих звеньев не подконтрольны вашей организации и не взаимозависимы, риски ввязаться в спор с налоговой для добросовестного налогоплательщика сведутся к минимуму.