

Однажды оппонент обвинил меня в сговоре с судьей...

Налоговые консультанты составляют значительную долю читателей и внештатных авторов нашего журнала. Но кто эти люди, чем конкретно они занимаются на своих рабочих местах, как им удастся удовлетворять потребности клиентов в налоговом планировании? Получить ответы на эти вопросы мы попытались, побеседовав с **Дмитрием Малышевым**, руководителем департамента налоговой безопасности и судебной защиты «КСК групп».

– Дмитрий, вы возглавляете одно из направлений деятельности компании «КСК групп» – налоговый консалтинг. Что входит в это понятие? Общие рекомендации по налоговой безопасности, инструкции, как правильно платить налоги, комплексная оптимизация налогообложения, включая и рискованные методы?

– Прежде всего, мы стремимся обеспечить безопасное и безмятежное развитие бизнеса наших клиентов. При этом в рамках правового поля мы помогаем им выстраивать эффективные юридические структуры бизнеса, позволяющие снижать налоговую нагрузку. Но мы никогда не будем подвергать наших клиентов рискам, предлагая какие-то сомнительные схемы, даже если они сулят большую выгоду. Поэтому налоговый консалтинг, по моему мнению, должен ставить перед

собой задачу по созданию комплексной системы правовой и налоговой безопасности. Эта система поможет не только своевременно выявить потенциальные налоговые риски, но и предупредить их возникновение в будущем.

К примеру, сегодня остро стоит вопрос о борьбе с фирмами-однодневками. Заключая договор с контрагентами, компания рискует заплатить в бюджет до 60 процентов от суммы сделки, если в ходе проверки инспекция докажет их недобросовестность. Учитывая, что только 25 процентов от всех зарегистрированных организаций в России не обладают признаками однодневок, риски высоки. А отвечать придется контрагентам этих недобросовестных компаний. Построение грамотной системы безопасности избавит клиента от таких проблем.



ФОТО Артур Константинов

– То есть рискованные методы вы отрицаете? Какую же степень риска можно считать допустимой в таком случае?

— Понимаете, нельзя говорить о какой-то допустимой или недопустимой степени риска в условиях, когда наше налоговое законодательство только на пути становления и развития. При этом меняется не только законодательство, но и судебная практика, что имеет в нашем случае важнейшее значение. В результате то, что было безопасно сегодня, может оказаться крайне рискованным завтра. Это нормально — налоговая система развивается, находит слабые стороны и их укрепляет. Например, в апреле 2010 года в пользу налогоплательщиков произошел поворот судебной практики в делах по однодневкам. А в конце 2011 года — в пользу бюджета по тонкой капитализации.

– Но если налоговики при проверке все-таки предъявили претензии к структуре, которую вы выстроили своему клиенту. Готовы ли вы защищать результаты своего консультирования в суде? Есть ли такие гарантии при заключении договора?

— Задача любого консультанта так оказать услугу, чтобы не довести дела до суда. Но ведь налоговые претензии далеко не всегда означают, что структура построена плохо и консультирование проведено некачественно. Многие споры на практике являются просто профессиональными разногласиями юристов по поводу какой-либо хозяйственной ситуации. Недаром же говорят: «Два юриста, три мнения». Суд имеет право ставить точку в таких спорах. Спор также может возникнуть и в связи с изменением судебной практики. Если случается такое, что

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ налоговое планирование глазами практиков

причиной доначислений стал просчет или недосмотр консультанта, здесь, конечно, нужно ставить вопрос о профессиональной пригодности.

Что же касается нашей ответственности, для нас не является зазорным предусмотреть подобные условия в договоре и защитить интересы клиентов, если инспекция выявит какие-то нарушения.

– То есть ошибки все-таки бывают?

– А у кого их нет? Не ошибается тот, кто ничего не делает. Главное — уметь оперативно признать и исправить свои ошибки. Бывало, конечно, что и в документах допускали ошибки и не могли четко понять задачи клиентов, и отсюда шло недопонимание.

– А были какие-то выдающиеся проекты налоговой оптимизации, которыми вы можете гордиться?

– Конечно! Но, поймите меня правильно, некорректно консультанту говорить о делах своего клиента, раскрывать третьим лицам подробности того или иного проекта — это вопрос конфиденциальности. Могут только в общих чертах рассказать.

Например, один из клиентов просил нас перестроить юридическую структуру его бизнеса таким образом, чтобы выполнялись три задачи: активы были защищены от претензий третьих лиц, налоговая нагрузка холдинга была распределена между его членами оптимальным образом, кроме того, оказался защищен главный бенефициар всей структуры.

В ходе выполнения заказа были использованы такие способы налогового планирования, как частичный перенос

налоговой базы на компании на «упрощенке», создание самостоятельной бизнес-единицы для закупок, которая оттянула на себя все риски признания налоговой выгоды необоснованной и избавила холдинг от претензий контрагентов, перечисление процентов по займам и роялти нерезидентам, создание компаний — хранителей активов и т.д.

– Возвращаясь к судебной защите клиентов, от чего, в основном, их приходится защищать? Бывает что-то необычное?

– Совсем недавно был случай, когда налоговая предъявила претензии нашему клиенту, что вычеты по НДС учтены не в том налоговом периоде. Сняли их и доначислили налог. Но ведь это абсурд! Проверяющие же не оспаривают правомерность самих вычетов. То есть они все равно уменьшают начисления, просто в другом периоде. Следовательно, бюджет не понес потерь. Естественно, суд с нами согласился. Судья сказала дословно: «Налоговая, не занимайтесь формализмом!»

Но вообще в основном в судах приходится рутинными делами заниматься. Чаще всего это спорные вычеты НДС по поставщикам-однодневкам. Или доказывать обоснованность тех или иных расходов. Тех же самых расходов на налоговый консалтинг, например, или иные услуги.

– Беретесь ли вы за любой налоговый спор или же есть какие-то ограничения?

– Есть клиенты, которые приходят к нам в горячей стадии, как правило, уже с актом о проведении проверки или, еще хуже, с решением. В таком случае мы

И вот заходим мы в зал судебного заседания, и я говорю судье: «Ваша честь, нас с вами обвиняют в сговоре!» Судья очень была удивлена

описываем клиенту последствия, риски и вероятность положительного исхода. Если он соглашается, мы беремся за это дело. Но мы никогда заранее не даем обнадеживающих прогнозов.

Каждый процесс по-своему уникален. К каждому приходится готовиться по-разному. При этом, если дело попадает хорошо судье, процесс многое может дать в профессиональном плане. Судья с большой буквы никогда не скупится на комментарии к принимаемым решениям, делится своими знаниями, всегда четко объясняет свою позицию и устраняет любые пробелы в понимании ситуации. Поэтому опыт, полученный от участия в таком суде, бесценный.

– Возникали ли забавные ситуации при судебных разбирательствах?

– Да сколько угодно. Однажды у меня были назначены подряд два судебных процесса у одного судьи. Выхожу из зала заседания после первого процесса в коридор, а представитель другой стороны по второму процессу сидит на скамеечке и наблюдает эту картину. Подумав, что я ходил к судье решать вопрос неформальными методами, он решил высказать мне все, что он по этому поводу думает. И заявил, что обязательно даст отвод судье.

И вот заходим мы в зал судебного заседания, и я говорю судье: «Ваша честь, нас с вами обвиняют в сговоре!» Судья очень была удивлена — пришлось ей в двух словах разъяснить сложившуюся ситуацию противной стороне. После чего желание заявлять отвод пропало.

– Некоторые консалтинговые компании в списке своих услуг пишут: «Помощь

при решении проблем с госорганами». Подразумевая при этом некие неформальные контакты с чиновниками. Вы можете оказать такие услуги?

– Единственная помощь, которую должны оказывать консультанты, это претензионная работа. Мы не сторонники неформальных методов. Конверты не носим и клиентам не советуем: один раз заплатил — придется платить всегда. Если клиент работает в рамках правового поля и прибегает к помощи профессионалов, а не занимается «самолечением», таких ситуаций не возникнет.

Конечно, личные знакомства есть у всех. Мы все в одной среде возвращаемся — и консультанты, и судьи, и налоговики. Но это чисто дружеское общение — никакого «решения проблем» оно не затрагивает.

– С какой целью компания дважды в год проводит «Круглый стол финансовых директоров»? Только с целью рекламы или ваши специалисты тоже учатся чему-то у участников?

– «Круглый стол финансовых директоров» — уникальное событие, оно объединяет нас всех — консультантов и бизнес. Тут дело не в рекламе, а в возможности обсудить насущные задачи налоговой безопасности и развития, поделиться опытом. Это способ лучше узнать проблемы тех людей и компаний, для которых мы работаем, и выработать верный путь для их решения. Участники тоже получают массу полезной информации, а уж как они дальше ею распорядятся — их дело. Многие потом становятся нашими постоянными клиентами.