

# Способы оптимизации НДС

Школа финансового руководителя

**Евгений Тимин**

**главный редактор журнала «Практическое  
налоговое планирование»**

# Особенности формирования налоговой базы по НДС

- сумма налога к уплате – разница между начислениями и вычетами;
- отразить начисления НДС – обязанность налогоплательщика;
- заявить вычеты – его право;
- как результат, расчетный метод применим только к начислениям.

# Принцип оптимизации НДС

- снижение суммы налога к уплате достигается либо уменьшением суммы начислений, либо увеличением суммы вычетов;
- если снижается сумма начислений, то снижается и сумма вычетов у контрагента;
- если увеличивается сумма вычетов, увеличивается и сумма начислений у контрагента.

# Законные и незаконные способы оптимизации НДС

- исчезновение налоговой базы (однодневки);
- манипулирование с ценой договора (трансфертное ценообразование);
- использование дружественных неплательщиков НДС (дробление);
- использование особенностей гражданско-правовых договоров (необлагаемые операции).

# Выгоды и опасности использования однодневок

- один из наиболее простых способов оптимизации налога, не требующий от исполнителя высокого профессионализма;
- простота выявления при проверке;
- высокие риски налоговых доначислений;
- риск уголовного преследования;
- альтернатива однодневкам – искусственное банкротство контрагента.

# Трансфертное ценообразование

- контроль цен в теории возможен только в отношении взаимозависимых лиц и в случае превышения лимита оборотов между ними;
- на практике налоговики стремятся контролировать цены по любым сделкам взаимозависимых лиц;
- сделки независимых лиц контролируются через принцип «необоснованной налоговой выгоды».

# Дробление бизнеса

- использование дружественных компаний, применяющих спецрежимы (УСН, ЕНВД, ЕСХН);
- физлица – не предприниматели;
- лица, использующие льготы (ст. 149 НК РФ) и освобождение (ст. 145 НК РФ) по НДС.

# Особенности договоров

- отложенный переход права собственности;
- условия о начислении штрафов и пеней;
- ретроскидки, ретронадбавки, затрагивающие и не затрагивающие НДС;
- иные сопутствующие основному договору условия и сделки.



# Основные приемы налоговиков при проверке НДС

- проверка правильности реквизитов счета-фактуры;
- проверка добросовестности основных поставщиков и покупателей. Если они недобросовестны, то проверка соблюдения должной осмотрительности при их выборе;
- проверка принципиальной возможности осуществления сделки: наличие складов, транспорта, персонала, типичность операции для участников сделки;
- проверка взаимозависимости участников сделок и поиск налоговой выгоды для кого-либо из участников.

# Основные приемы максимизации суммы вычетов

- получение завышенных сумм вычетов или нереальных поставок от однодневки – за них придется бороться в суде и отвечать перед следователями;
- контрагенты-банкроты - если нет взаимозависимости, то доказать умысел сложно и требуется меньшая степень осмотрительности;
- дружественная компания, которой не страшны начисления НДС с помощью трансфертного ценообразования увеличивает вычет;
- предоплата в адрес дружественной компании, которой не страшны начисления НДС, или опережающая поставка товара от нее;
- игра на разнице ставок НДС 18% и 10% или 0%;
- ускоренное возмещение НДС;
- приобретение товаров, работ услуг непроизводственного назначения, например, предметов роскоши для собственников компании;
- разделение облагаемых и не облагаемых операций на разные компании, чтобы не терять вычеты по общехозяйственным расходам.

# Основные приемы минимизации суммы начислений

- однодневки - через них идет реализация по рыночным ценам, а получают они товар с минимальной наценкой;
- реализация через компанию, которая впоследствии официально банкротится;
- замена части облагаемой выручки на необлагаемую;
  - штрафные санкции за нарушение условий договора. Реализация идет по сниженной цене, остаток — штрафы;
  - компенсации по возмещению убытков или причиненного ущерба;
  - платежи по коммерческому кредиту;
  - арендная плата за пределами срока действия договора;
  - опционы и иные инструменты срочной сделки;
  - необлагаемая НДС «нагрузка» к основной сделке;
  - договор процентного займа с покупателем;
- использование связки дружественных компаний – неплательщиков НДС;
  - применение упрощенки на этапе реализации товаров;
  - разделение потоков реализации на поток контрагентов, которым не нужен вычет НДС и прочих;
  - реализация со скидкой, а на сумму скидки дружественный упрощенец оказывает услуги;
- получение от поставщиков торговых бонусов, не облагаемых НДС;
- замена предоплаты на иные виды обеспечения обязательств;
- договор мены – оптимизация возможна, если поступает товар не облагаемый НДС;
- лизинг.