

Дробление производство

бизнеса:

Дело «НПЦ Metallург»

Сумма начисленных налогов – 10 262 374 руб. (налог на прибыль)

Итог судебного спора: в пользу налогового органа

Регион: Ростовская область

Судебный акт: постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 28 октября 2021 г. по делу А53-915/2021

Вид деятельности: производство электротехнических изделий

Суть претензий: неправомерное уменьшение обществом расходов по налогу на прибыль по взаимоотношениям с ИП, их направленность на вывод денежных средств и уменьшение налогового бремени путем разделения бизнеса

Метод начислений: выручка ИП на УСН включена в выручку проверяемого налогоплательщика на ОСН

Важные выводы из дела:

– обращайтесь внимание на детали (многие претензии были связаны с несостыковками в представленных самим налогоплательщиком документах, установлены противоречия их содержания с показаниями свидетелей и иными доказательствами, в том числе в документах между собой),

– документы не должны носить формальный характер, их содержание должно дать полные сведения о характере произведенных операций, об их основных и необходимых показателях (количество, цена, наименование, стороны, связанные с данным видом операции характеристики – место выполнения работ, либо место передачи материалов или товаров

и т.д.),

– если участниками операций являются взаимозависимые или подконтрольные лица, то при выявлении несоответствия условий таких операций рыночным или обычно применяемым в аналогичных случаях, претензий о создании искусственной схемы не избежать,

– важным показателем отсутствия схемы является самостоятельность каждого участника совершенных операций (несет свои расходы, четко может пояснить особенности своей деятельности, имеет иных контрагентов, кроме участников «схемы»).

Выявленные признаки дробления:

– общий характер содержания договоров между Обществом и ИП, отсутствие в них условий выполнения работ и их стоимости, ссылка на спецификации, которые не представлены,

– регистрация ИП за неделю до заключения с Обществом договора,

– ИП применяет специальный налоговый режим (УСН), Общество – общий,

– ИП являлся одновременно сотрудником Общества,

– доход ИП сформирован исключительно из поступления от Общества,

– возврат поступлений на счет ИП от Общества обратно этому Обществу в виде займов,

– перевод значительной части поступлений на личный счет с последующим снятием наличными,

– ИП при допросе не смог пояснить о своей деятельности, о порядке принятия и оформления сотрудников,

- в помещении ИП находилось оборудование, принадлежащее Обществу, при отсутствии законных оснований для этого (договор и иные документы не представлены),
- в ходе проверки Общества и до такой проверки ИП представляло одни и те же документы с разным содержанием (штатное расписание),
- документы, представленные ИП, не соответствуют по содержанию документам, представленным Обществом (акты выполненных работ),
- сведения в справке формы 2-НДФЛ по работникам ИП не соответствуют показаниям свидетелей (бывших работников ИП),
- часть работников ИП на допросе заявили, что фактически работали в Обществе,
- во время налоговой проверки все работники ИП уволились и устроились в Общество,
- представленные ИП документы не содержат всех реквизитов (нет подписи ИП, подписей работников об ознакомлении),
- представленная должностная инструкция бухгалтера ИП содержит сведения о том, что бухгалтер назначается и освобождается от должности приказом директора общества и подчиняется этому директору,
- наличие у ИП грузчика, который по должностной инструкции подчинялся начальнику производства и заведующему складом, при том склад, заведующий складом и начальник производства у ИП отсутствовали, но имелись у Общества,
- представленные Обществом накладные формы М-15 с отпуском материалов в адрес ИП не содержат подписей заведующего складом, на допросе который заявил, что об

оформлении документов на перемещение материалов между Обществом и ИП ему ничего не известно, материалы не отпускались в адрес ИП, а отдавались в основное производство Обществу,

– отсутствие у ИП необходимого оборудования (налоговый орган указал, какое, по его мнению, нужно оборудование в связи с выполняемыми работами),

– ИП, получая доход только от Общества, не платило налоги,

– в проверяемом периоде ИП и Общество использовали компьютерную технику с одинаковыми IP-адресами,

– бухгалтер ИП пояснила, что работает в другой компании, которая является основным покупателем Общества, ее рабочее место арендуется у Общества, платежные документы формировал на компьютере, который находился в компании (покупатель Общества).

Суд пришел к выводам:

– доказан формальный характер и отсутствие разумной цели сделок между ИП и Обществом,

– из представленных документов невозможно установить фактическое выполнение работ предпринимателем, но наличие возможности выполнять работы самим Обществом,

– налоговый орган установил действительный размер налоговых обязательств Общества с учетом полученных участниками схемы доходов, а также понесенных ими расходов.

Договор с аффилированной структурой признан мнимым

В деле о банкротстве компании кредитор обратился с заявлением о включении в реестр требований кредиторов должника.

Кредитор и должник заключили договор поставки оборудования, по которому кредитором был оплачен аванс.

Однако суд посчитал сделку мнимой и отказал в удовлетворении заявления, т.к. сделка причиняет ущерб кредиторам.

Суд отметил, что «в делах о банкротстве при включении требований в реестр требований кредиторов должника суды должны применять более строгий стандарт доказывания, чем обычно, ставя под сомнение даже внешне убедительные доказательства».

Судом установлено, что должник и кредитор являются аффилированными лицами, а также кредитор является заинтересованным лицом по отношению к должнику в порядке ст. 19 закона о банкротстве.

Суд признал, что обращение аффилированного к должнику лица с настоящим заявлением о включении в реестр требований кредиторов, ввиду субъектного состава правоотношений направлено на минимизацию негативных экономических последствий от процедуры банкротства в отношении подконтрольного общества-должника является злоупотреблением правом по смыслу ст. 10 ГК РФ, причиняет ущерб кредиторам.

Установлено, что денежные средства, полученные должником от кредитора, перенаправлялись в интересах конечного бенефициара на счета других лиц, входящих в ту же группу лиц, допустив тем самым «безосновательный рост долговых обязательств перед аффилированным лицом».

«Следовательно, заключение договора

поставки не преследовало реальной экономической

цели, а напротив, реальной целью было искусственное создание задолженности стороны

сделки перед другой стороной для последующего участия в процедуре банкротства и в

распределении имущества должника.»

Суд пришел к выводу, что целью кредитора и должника являлось создание подконтрольной кредиторской задолженности, получение возможности оказывать влияние на решения, принимаемые собранием кредиторов и получение денежных из конкурсной массы должника.

В связи с этим суд отказал в удовлетворении заявления кредитора в полном объеме.

Поэтому нужно быть внимательными к сделкам, совершаемым с аффилированными и взаимозависимыми лицами. Суду должны быть представлены достаточные доказательства, подтверждающие реальность сделки, намерения и действия сторон по ее исполнению. При подготовке к процедуре банкротства и при совершении (планировании) таких сделок они должны быть тщательно проверены на предмет возможных рисков.

Определение Арбитражного суда города Москвы от 19 августа 2019 года по делу А40-152613/18-78-178 «Б»

Чрезмерное доверие партнерам

Часто партнеров в бизнес выбирают из числа близких друзей или родственников. Нередко партнерами становятся и посторонние люди.

Доверие – это важное качество, которое необходимо в бизнесе.

Но может ли оно быть всеобъемлющим и слепым? Отвечу. Если вы закаленный прагматик, умеете разделять близкие отношения и бизнес, отлично разбираетесь в людях и в ситуациях, имеете огромный опыт управления бизнесом и отношениями, тогда вашего чутья достаточно.

Однако нередко отношения между партнерами превращаются в корпоративные войны. Разногласия возникают на фоне распределения обязанностей (я делаю много, ты мало), прибыли (аппетит приходит во время еды) или оплаты долгов (ты заключил невыгодную сделку, вот и плати). Кому-то просто нравится управлять и жизненно важно держать все бизнес-процессы в своих руках, а не всем партнерам это нравится.

Типичные ошибки в отношениях между партнерами:

- распределение долей в бизнесе 50/50. Это классическая проблема, которая приводит к тому, что решения, принимаемые простым большинством, могут быть заблокированы любым из двух партнеров. Следует также понимать, что соотношение долей важно и в других случаях. Например, когда ваш бизнес стал убыточным, кредитор заявляет о банкротстве вашей компании, тогда ваша половина бизнеса может быть поводом привлечения вас к субсидиарной ответственности по долгам компании;
- отсутствие корпоративных актов. И действительно, зачем

плодить бюрократию, создавать регламенты, положения? Когда ваш бизнес станет крупной нефте-газовой корпорацией, тогда вы задумаетесь о создании локальных актов... В этом вопросе важно сразу найти компромисс между необходимостью регулирования возможных проблемных ситуаций и бюрократией. Наличие оговоренных норм поведения поможет решить вам ряд проблем;

- отсутствие соглашения между партнерами. Закон, уставы компаний содержат, как правило, общие фразы по тем или иным ситуациям. При этом многие вопросы остаются «за скобками». При подготовке устава вы либо не думаете о возможных проблемных ситуациях в будущем, либо полагаете, что не нужно перегружать устав ненужными нормами. И приводит это к спорам при продаже бизнеса, при определении обязанностей партнеров, при распределении прибыли и т.д.

Какие инструменты помогают решать подобные проблемы:

- грамотное распределение долей на основании согласованного между партнерами принципа;
- подготовка локальных нормативных актов, регламентирующих основные бизнес-процессы (ваш бизнес должен расти, а такие акты позволят вам при меньших временных затратах больше контролировать эти процессы);
- корпоративное соглашения (его можно менять так часто, как договоритесь, его не нужно регистрировать, в нем можно предусмотреть необходимые вопросы между партнерами, например, каким образом может продаваться доля в бизнесе, если важно не допустить в него посторонних лиц, как будет определяться цена продажи, какие обязанности должны выполнять партнеры, а от каких действий им нужно воздержаться и т.д.).

Не полагайтесь на дружбу и родственные отношения. В денежных вопросах как правило близкие хорошие отношений имеют свойство

заканчиваться...

Хороших вам партнеров, успешного бизнеса и разумности действий! А опытные специалисты нашего правового центра помогут вам найти выход в сложных ситуациях.

Можно ли заниматься бизнесом без регистрации?

Сдаете имущество в аренду и получаете регулярный доход? Выполняете работы или оказываете услуги по гражданско-правовым договорам? Печете пирожки или готовите обеды и продаете их сотрудникам офисов?

Поздравляю, у вас есть предпринимательская жилка! Вы – предприниматель).

Все отлично, забыли только одно: зарегистрироваться как ИП.

Теперь налоговый орган начислит Вам НДС и налог на доходы физических лиц.

В части НДФЛ все относительно понятно: 13% исчислят и потребуют заплатить с суммы доходов.

А причем тут НДС? Все просто, в соответствии с Налоговым кодексом, если вы продаете товары, выполняете работы или оказываете услуги, не освобождены от уплаты НДС, вы должны его исчислять и платить.

Верховный суд РФ не дает четкой ясности в вопросе

необходимости уплаты НДС и порядке его исчисления в подобных случаях:

- согласно одной позиции, НДС исчисляется сверх суммы полученного дохода (определение № 16-ГК 18-17 от 20.07.2018г.), т.е. сумма дохода плюс НДС,
- согласно второй, НДС выделяется из суммы полученного дохода, т.е. сумма дохода минус НДС (определение № 306-КГ 19-13128 от 20.12.2018г.),
- согласно третьей, сумму НДС можно не платить, если вы имеете право на освобождение от НДС, если за 3 предшествующих последовательных месяца сумма дохода без учета налога не превысила в совокупности 2 млн.руб. (определение по делу А70-907/2017 от 03.07.2018).

А еще на забываем про ст. 171 Уголовного кодекса РФ, предусматривающую уголовную ответственность за незаконное предпринимательство.

Самые распространенные формы предпринимательства в РФ:

- ИП (нужно подать заявление в налоговый орган, выбрать систему налогообложения, выполнить некоторые иные обязательные процедуры в зависимости от вида деятельности и работать, можно даже нанимать работников, но не забывайте про налоги, регистрацию трудового договора и своевременную сдачу отчетов),
- ООО (нужно подготовить документы о создании, состав и содержание которых зависит от количества учредителей, назначить органы управления, подать заявление в налоговый орган, выбрать систему налогообложения, также выполнить иные обязательные процедуры в зависимости от вида деятельности, вести бухгалтерский и налоговый учет, сдавать своевременно отчетность и платить налоги).

Что нужно знать при приобретении существующего бизнеса?

Или как не получить большую проблему вместо работающего бизнеса?

В интернете много объявлений о продаже готового бизнеса, которые сулят вам значительные прибыли при относительно небольших вложениях. Заманчивое описание, красивые фотографии, призыв звонить прямо сейчас, иначе кто-то вас опередит.

А у вас как раз есть некоторая сумма денег, которую вы мечтаете вложить в собственное небольшое дело.

И вот вы звоните, встречаетесь и, под воздействием рассказа продавца о том, что бизнес отлажен, все работает, есть постоянные клиенты, которые с радостью продолжают сотрудничество, уже готовы подписать любые документы, чтобы стать счастливым владельцем бизнеса, который сулит вам много хорошего, в том числе и прибыль.

Не стоит торопиться! Остановитесь, возьмите тайм-аут, попросите документы взять с собой, чтобы спокойно почитать, посчитать, подумать. В конце концов, чтобы оценить свои возможности и ожидания.

Кроме экономики (выручка, расходы, рентабельность и т.п.) обратите внимание на другие моменты.

Во-первых, необходимо тщательно изучить историю создания бизнеса. Как он оформлялся, сколько было учредителей в самом начале, когда и как изменился их состав, оплачен ли полностью уставный капитал, каким образом он был оплачен (если деньгами, то как вносился, если имуществом, то каким и на каких условиях – аренда, передача в собственность). Если продавец не был первым учредителем, обязательно изучите документы, подтверждающие приобретение продавцом бизнеса (дарение, купля-продажа, иной способ, на каких условиях, была ли оплата, были ли ограничения, соблюдены ли необходимые требования по одобрению и т.п.).

Во-вторых, посмотрите учредительные документы на предмет наличия ограничений по отчуждению бизнеса, определению соответствующих процедур (например, возможно требуется согласие иных владельцев либо самой продаваемой компании).

В-третьих, уточните у продавца, имеется ли корпоративный договор, если есть иные совладельцы, попросите рассказать о его условиях, влияющих на ваши права и обязанности, как будущего владельца, а также на возможность совершения сделки и ее условия (например, определены условия, при которых и на которых возможна сделка).

В-четвертых, уточните, если продавец – физическое лицо, состоит ли он в браке, какой режим владения имуществом у супругов (совместная собственность либо отдельный режим), имеется ли брачный договор, либо в случае развода, был ли раздел имущества и на каких условиях. При совместной собственности потребуются нотариальное согласие супруга (супруги). Если продавец – юридическое лицо, обязательно изучите учредительные документы этого лица (каков порядок согласования подобных сделок), а также документы, подтверждающие полномочия представителя.

В-пятых, тщательно изучите документы финансово-хозяйственной деятельности на предмет выявления финансовых, налоговых, имущественных и юридических рисков. Например, продаваемая

компания активно работала с сомнительными контрагентами, тогда в будущем скорее всего не избежать разбирательств с налоговыми органами, либо имущество компании оформлено с ошибками (или возможны притязания третьих лиц, например, имущество приобретено у иного лица, который отвечает признакам банкротства), имеются риски оспаривания сделок компании и т.д.

Налоговая проверка будет проводится в отношении компании, а значит претензии будут предъявлены к ней. А вы, как новый владелец, понесете потери в связи с необходимостью погашения налоговых обязательств компании. Это неприятная действительность, которую, как минимум, необходимо учесть в цене приобретаемого бизнеса.

В-шестых, изучите финансовые показатели приобретаемого бизнеса. Например, компания не имеет (или не будет иметь в будущем) денежных средств на покрытие обязательств перед кредиторами (а это уже признаки банкротства. Важно также оценить структуру обязательств продаваемого бизнеса, условия их возникновения (важно выявить не только кредиты и займы, но и иные обязательства, влияющие на имущественные риски, например, поручительство, залог, специальные условия иных сделок – высокая неустойка по договорам подряда и т.п.).

В-седьмых, обратите внимание на кадровые документы и условия трудовых договоров. На практике мы встречали случаи, когда к трудовым договорам были заключены дополнительные соглашения, согласно которым работодатель обязан выплатить работникам компенсацию в размере 6 месячных окладов в случае изменения места нахождения, смены владельца бизнеса или директора. Возможно, кто-то из сотрудников имеет специальные условия труда (в том числе по оплате различного рода компенсаций, например, по найму жилья и т.п.). Имеются ли нарушения в кадровой документации (например, не оформлены трудовые договоры, либо оформлены с нарушением, не оформляются надлежащим образом отпуска, имеются нарушения в учете рабочего времени и т.п.). Любые нарушения могут стать причиной санкций

со стороны трудовой инспекции.

В-восьмых, проверьте наличие необходимых документов, дающих право на осуществление специальных видов деятельности (например, если это строительная организация – то членство в СРО и страховой полис, если это лицензируемый вид деятельности – то наличие лицензии и соблюдение лицензионных условий).

В-девярых, важно проверить, как оформлены права на результаты интеллектуальной деятельности (наличие и использование товарных знаков, знаков обслуживания), соблюдение иных прав. Важно, чтобы наименование компании не нарушало чьих-то прав.

Указанный перечень вопросов является примерным и не полным. Но вам обязательно необходимо получить на них ответы. Иначе проблем вам, скорее всего, не избежать.

В идеале, чтобы разобраться со всеми тонкостями и рисками, нужно провести полный аудит приобретаемого бизнеса (так называемый due diligence). Его проведение поможет вам существенно сократить или избежать возможных потерь.

И обязательно уточните у продавца реальные причины продажи бизнеса, соотнесите этот ответ с документами, которые вы увидите, а также с готовностью продавца дать вам все документы и информацию.

Если продавец не соглашается давать вам информацию, настоятельно рекомендуем серьезно подумать, а насколько вам вообще нужна эта сделка. Покупка «кота в мешке» вам может дорого обойтись.

И помните, выявленные риски должны помочь вам выбрать правильную структуру сделки, правильно определить цену (с учетом возможных убытков от рисков), а также определить условия сделки (например, предусмотреть обязанность продавца возместить определенные убытки, которые могут возникнуть в будущем из-за выявленных рисков).

Семь раз отмерь – лучший принцип в вопросе приобретения готового бизнеса!