

accountor

**Работа с контрагентами:
как избежать рисков и судебных разбирательств**

Денис Майоров
Старший налоговый консультант-аудитор
2019

Аккаунтор

№ 1 в бухгалтерском и кадровом учёте, расчёте з/п в Северной Европе

 > **2 500**

Сотрудников в Accountor Group

 > **200**

Сотрудников в Аккаунтор
Россия

 > **100 000**

Клиентов в Accountor Group

 > **1 000**

Клиентов в России из более 50 стран

 > **40 000**

Цифровых клиентов в Accountor Group



Содержание презентации

РИСКИ ПРИ РАБОТЕ С КОНТРАГЕНТАМИ

1. Необоснованная налоговая выгода
2. Признаки недобросовестности налогоплательщиков
3. Должная осмотрительность в отношении контрагентов
4. Судебная практика в отношении необоснованной налоговой выгоды
5. Наш опыт в вопросах анализа контрагентов и сделок с ними

Необоснованная налоговая выгода

a+

1

Обстоятельства, в которых возникает необоснованная налоговая выгода

- Пониженные налоговые ставки
- Налоговые льготы
- Освобождение от налогообложения
- Применяются выгодные условия международных договоров
- Дробление бизнеса для применения спецрежимов

Налоговую выгоду можно использовать, если:

- уменьшение налога не является основной целью сделки
- обязательство исполнено непосредственно контрагентом по договору или лицом, которому оно передано в силу закона или договора (п. 2 ст. 54.1 НК РФ)

Если хотя бы одно из условий не соблюдено или налог не уплачен умышленно, то налоговые органы, как правило, начисляют налог в полном объеме

Последствия доказанной необоснованной выгоды

- **За неуплату налога** – доначисление налога, пени, штраф.
Штраф – 20% от недоимки. При умысле – 40%.
Налоговые органы уделяют особое внимание именно установлению умысленных действий
ст. 122 НК РФ
- **За непредставление сведений, нужных для налогового контроля и за нарушение бухгалтерского учёта** – штраф
ст. ст. 15.6, 15.11 КоАП РФ
- **Если размер недоимки существенный** – привлечение к уголовной ответственности
ст. 198, 199, 199.1 УК РФ

Признаки недобросовестного налогоплательщика

a+

2

Признаки недобросовестности налогоплательщика

- Создание организации незадолго до совершения хозяйственной операции
- Взаимозависимость участников сделок
- Неритмичность или разовость операций
- Расчеты через один банк
- Транзитные платежи или расчеты по цепочке
- Деятельность через посредников

Признаки недобросовестности налогоплательщика

- Дробление бизнеса между несколькими лицами, применяющими спецрежимы
- Многократное отклонение цены сделки от рыночного уровня
- Манипулирование ценами по сделкам с взаимозависимым лицом

Важные характеристики недобросовестных контрагентов

- Отсутствие регистрации в ЕГРЮЛ
- «Массовый» учредитель (участник), руководитель контрагента
- Нахождение по адресу массовой регистрации
- Отсутствие расходов, характерных для ведения деятельности
- Отсутствие персонала
- Отсутствие основных средств
- Отсутствие складских помещений
- Отсутствие транспортных средств
- Отсутствие производственных активов

Должная осмотрительность в отношении контрагентов

a+

3

Должная осмотрительность

1 этап

Проверка контрагента до заключения договора



2 этап

Подготовка договора, включающего все необходимые для безопасного сотрудничества условия работы



3 этап

Контроль за соблюдением договорных условий



Проверка контрагента до заключения договора

- Проверка сведений о контрагенте
- Проверка сведений о руководителе и иных должностных лицах контрагента
- Анализ документов контрагента (уставных документов; лицензий и прочей разрешительной документации; документов, устанавливающих полномочия должностных лиц (приказов, доверенностей))

! Важно проверять полномочия не только на момент заключения сделки, но и на дату подписания документов, подтверждающих ее исполнение

Проверка контрагента до заключения договора

Анализ сведений о контрагенте

- О наличии производственных мощностей, технологического оборудования, квалифицированных специалистов и их качестве
- Анализ финансового профиля (платежеспособности) контрагента

Источники информации:

- Сайт контрагента
- Отзывы о компании
- Рекламные объявления
- Официальные сайты (nalog.ru, arbitr.ru, fssprus.ru, fedresurs.ru)
- Другие источники в интернете и СМИ

Судебная практика

a+

4

Судебные дела по вопросу необоснованной налоговой выгоды

Дело	Сумма доначислений	Суть дела	Наличие документации
Дело ООО "Монтажпромстрой" N А40-43596/17	144 млн. руб.	Необоснованная налоговая выгода в связи с фиктивностью договоров с субподрядчиками	Нет
Дело ООО "Торговая компания КТК" N А42-7173/2016	45 млн. руб.	Необоснованная налоговая выгода из-за отсутствия реальных взаимоотношений с контрагентами	Нет
Дело ООО "СтройЭксперт" N А55-1230/2018	20 млн. руб.; присужденная судом 4 млн. руб.	Необоснованная налоговая выгода из-за фиктивности договоров с субподрядчиками	Частично

Судебные дела в отношении взаимозависимых компаний

Дело	Сумма доначислений	Суть дела	Наличие документации
Дело Уралкалия А40-29025/2017 от 26.12.18	980,8млн. руб.	Неверный метод обоснования рыночного уровня цен (метод сопоставимой рентабельности). По мнению ФНС верный метод в данном случае – метод применения сопоставимых рыночных цен	Да
Дело Тольяттиазота А55-1621/2018 от 06.09.18, А55-1618/ 2018 от 18.09.18, А55-1622/2018 от 16.10.18	617,9 млн. руб.	Покупатель признан взаимозависимым лицом, а продажа товаров - контролируемой сделкой, применение нерыночных цен в сделках с контрагентом-связанной стороной	Да
Дело Дулисьма А40-123426/16-140-1066 от 27.01.17	177,3млн. руб.	Реализация товаров связанным компаниям по заниженным ценам	Нет
Дело ТД РИФ А40-241026/18-115-5363 от 19.02.19	83,6 млн. руб.	Покупатель признан взаимозависимым лицом, а продажа товаров - контролируемой сделкой, применение нерыночных цен в сделках с контрагентом-связанной стороной	Нет

Наш опыт анализа контрагентов и сделок

a+

5



Экспресс-анализ контрагента

a+

Проводится в виде сравнения группы целевых показателей с фактическими показателями контрагента. Количество показателей зависит от вида бизнеса и сделки.

Показатели	Целевой показатель	Фактический	Результат сравнения
Обязательные показатели:			
Срок с даты государственной регистрации	не менее 1 года (чем больше, тем лучше)	19 лет (с 01.01.01)	1+
Размер Уставного капитала (УК)	(носит оценочный характер*** зависит от величины бизнеса) - от 1 миллион рублей	10 000 руб.	1-
..... (иные пункты)			
Дополнительные показатели:			
Наличие судебных исков	отсутствует	много	2-
..... (иные пункты)			
Раздел с выводами:			

Финансовый профиль контрагента

Assessment of solvency

Liquidity	The company has sufficient liquidity to repay its current liabilities. However, the liquidity in 2017 was below the average level in the industry.
Activity	The company is efficient in collecting debts and has high capacity in paying debts. However, the efficiency in deploying assets in generating revenue is lower than in the industry.
Solvency	The company does not depend on external sources of financing. Starting from 2015 business is totally financed from own funds.
Profitability	The company was profitable in 2014-2015, in 2016 it suffered loss and received inconsiderable profit in 2017. Company received stable amount of revenue per year (about 209 t.USD). Profitability indexes are significantly worse than the average indicators for the industry, which indicates the inefficiency of the company and is a factor in financial risk.

Risk factors:

- 100% shares of company are pledged. This means that the control over the company may change. It is recommended to demand pledge contract for review and legal consultation.
- The company gains less profits than the average level in the industry. Amount of annual revenue is below the amount of debt to be guaranteed.

low financial risk
medium financial risk
high financial risk

Ratios

	2014	2015	2016	2017	Average in the industry	Assessment	
Liquidity ratios							
Liquidity ratios measure a company's ability to pay debt obligations. The higher the ratios the better the company's paying capacity. Ratios below minimal reference value indicate high financial risk. Ratios above maximal reference ratios indicate unsustainable structure of capital.							
Current ratio, CR	0,60	6,05	6,41	3,71	6,02	The company has sufficient liquidity to repay its current liabilities. However, the liquidity in 2017 was below the average level in the industry.	
CR=current assets/current liabilities. The ratio indicates company's ability to pay current debts using only its current assets. General reference values are 1,5-2,5.							
Quick ratio, QR	0,60	6,05	6,41	3,71	5,49		
QR=(current assets-stock)/current liabilities. The ratio indicates company's ability to pay current debts in case of difficulties with the sale of products. General reference values are 0,6-1.							
Activity ratios							
Activity ratios measure a company's ability to generate revenue and cash from its resources. High ratios mean company's efficiency based on its use of assets, low ratios indicate that company's activity is insufficient.							
Receivables turnover ratio, RTR	17,10	22,28	21,41	12,41	11,97	The company is efficient in collecting debts and has high capacity in paying debts. However, the efficiency in deploying assets in generating revenue is lower than in the industry.	
RTR = turnover/receivables. The ratio indicates company's efficiency in collecting debts.							
Payables turnover ratio, PTR	18,44	21,17	27,15	25,21	14,64		
PTR=turnover/payables. The ratio indicates company's capacity in paying debts							
Asset turnover, AT	0,43	0,44	0,49	0,57	1,26	The company does not depend on external sources of financing. Starting from 2015 business is totally financed from own funds.	
AT=turnover/average assets. The ratio indicates company's efficiency in deploying assets into generating revenue.							
Solvency ratios							
Solvency ratios indicate which resources (own or outside) are used to finance company's assets/operations.							
Equity ratio, ER	2,63	1,02	1,02	1,03	2,29	The company does not depend on external sources of financing. Starting from 2015 business is totally financed from own funds.	
ER = assets/equity. The ratio indicates how much equity is used to finance company's assets. High ratio means high financial risk.							
Debt to Equity ratio, D/E R	1,57				1,48		
D/E R = payables/equity. Debt to Equity ratio indicates how much outside debt is used to finance its assets or increase operations. High ratio means high financial risk.							
Profitability ratios							
Profitability ratios indicate company's ability to generate profits compared to its revenues, expenses and assets. Having a higher value relative to the average in the industry or relative to the same ratio from a previous period indicates that the company is doing well.							
Gross profitability (=gross profit/revenue)	63,50%	27,09%	13,28%	4,14%	54,73%	The company was profitable in 2014-2015, in 2016 it suffered loss and received inconsiderable profit in 2017. Company received stable amount of revenue per year (about 209 t.USD). Profitability indexes are significantly worse than the average indicators for the industry, which indicates the inefficiency of the company and is a factor in financial risk.	
Net profitability (=net profit/revenue)	169,57%	104,14%	-11,36%	0,74%	12,76%		
Profitability of costs (=operating profit/(cost of sales+administrative and commercial costs))	173,94%	37,15%	15,31%	4,32%	107,42%		
Profitability of assets (=operating profit/assets)	73,65%	46,18%	-5,60%	0,42%	11,89%		

Меры по улучшению платёжной дисциплины покупателей

1. До заключения договора

Анализ платежеспособности покупателя

Решение о заключении договора

2. Заключение договора

Фиксация в договоре безопасных условий отгрузки для продавца

3. Исполнение договора

Мониторинг платежеспособности покупателя

Принятие мер защиты продавца

Меры по улучшению платёжной дисциплины покупателей

Кому особо необходимо:

- Компаниям, принимающим решение о сотрудничестве с новыми покупателями
- Компаниям, работающим по долгосрочным контрактам, предусматривающим оплату после поставки товаров/выполнения работы
- Компаниям, производящим/продающим продукцию/работы, имеющие длительный цикл производства

Меры по улучшению платёжной дисциплины покупателей

Инструменты:

- Финансовая модель работы с клиентами (включается в контракты и учитывает все особенности их платёжной дисциплины по контракту)
- Инструмент для оценки платёжеспособности клиента и мониторинга платёжеспособности в ходе исполнения долгосрочных контрактов
- Регламент по проведению оценки платёжеспособности клиентов и ее дальнейшему мониторингу

Спасибо за внимание!

a+

115035 Москва
Садовническая наб. 79
+7 495 788 00 05
info@accountor.ru

191015 Санкт-Петербург
Шпалерная ул. 54
+7 495 788 00 05
info@accountor.ru

Денис Майоров
Старший налоговый
консультант-аудитор
+7 495 788 00 05 (123)
+7 985 680 01 88
denis.maiorov@accountor.ru

