

Подборка схем, позволяющих оптимизировать налоги при оптовой торговле

Какие схемы позволяют сэкономить налоги оптовым торговцам

Как оптовикам устраниТЬ налоговые риски при внедрении схем

Как замаскировать опт под розничные продажи

Артем Кузьминых,
управляющий партнер компании
«Кузьминых, Евсеев и партнеры»

Оптовая торговля – один из самых распространенных видов предпринимательской деятельности. Многие компании экономят НДС и налог на прибыль самым простым путем, перекладывая налоговую базу на контрагентов с сомнительными признаками. И подвергают тем самым бизнес серьезным налоговым рискам.

Однако на практике компании разработали множество вполне законных схем, которые позволяют провести эффективную оптимизацию вышеуказанных налогов. Но для минимизации налоговых рисков в любом случае стоит соблюдать

общие принципы налоговой безопасности:

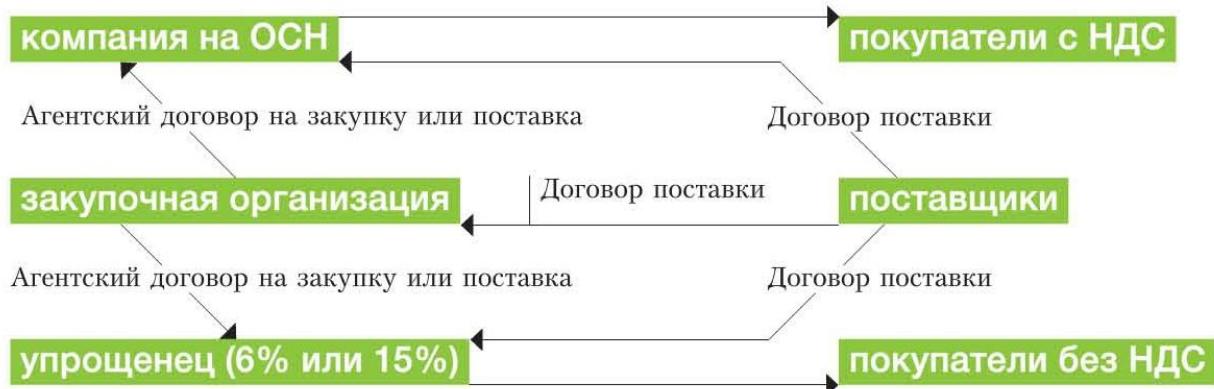
- отсутствие взаимозависимости и аффилированности участников;
- наличие убедительной деловой цели, не связанной со снижением налогов;
- надлежаще оформленные договоры и первичные документы.

Привлечение дружественных упрощенцев позволяет снижать налоги

В чем экономия. Позволяет не уплачивать налог на прибыль и НДС по части торговых оборотов, заменив их единым

Продажа товаров через закупочную организацию

Схема 1



налогом при объекте «доходы минус расходы».

Как работает схема. Продажа товаров через упрощенцев — одна из самых распространенных схем, используемых на практике. По схеме оптовики переводят часть или даже всю реализацию на такие компании. Для того чтобы обойти существующие для упрощенцев ограничения по сумме доходов (п. 4.1 ст. 346.13 НК РФ), по остаточной стоимости основных средств (подп. 16 п. 3 ст. 346.12 НК РФ) и по численности работников (подп. 15 п. 3 ст. 346.12 НК РФ), традиционно используется дробление бизнеса. «Упрощенных» компаний может быть несколько, но в разумных пределах, как правило, до десяти.

Именно на таких субъектах формируется наибольшая часть прибыли от сделки. С нее уплачивается единый налог по ставке 15 процентов. Причем в некоторых регионах он может быть снижен вплоть до 5 процентов (п. 2 ст. 346.20 НК РФ). При высоком уровне торговой надбавки

и минимуме расходов может быть выведен и объект «доходы» со ставкой 6 процентов. Также можно комбинировать оба варианта — у части упрощенцев выбрать объект «доходы», у остальных — «доходы минус расходы». При этом коммерческие и управленические расходы есть смысл перераспределить в пользу последних.

Минус данного способа том, что покупатели, нуждающиеся в вычете по НДС, могут отказаться приобретать товар у неплательщика. Однако практика показывает, что если на покупателей, которым НДС не нужен, приходится хотя бы 10 процентов от товарооборота оптовика, расходы по дроблению начинают окупаться.

Как же определить, кому из покупателей нужен НДС, а кому нет? Опрос клиентов здесь помогает слабо. Есть более эффективные способы:

- поставить покупателей перед фактом: мы переходим на работу без НДС. И лишь тем, кто из-за этого отказывается сотрудничать, предложить запасной вариант с НДС;

налоговое планирование в схемах

схемы для оптовой торговли

Посредническая схема в опте

Схема 2



- сделать работу без НДС более выгодной (скидки, отсрочка оплаты);
- провести предварительный анализ покупателей и предлагать переход на работу без НДС только тем, кто наверняка от этого ничего не потеряет.

Иногда покупателей, не нуждающихся в НДС, совсем мало. Но и в этом случае шансы на применение схемы остаются, если речь идет о потребительских товарах. Ведь если попытаться продолжить торговую цепочку вперед, все равно рано или поздно появится покупатель, которому НДС не нужен (физлицо или магазин на срецрежиме). На такого покупателя можно попробовать выйти с помощью заключения посреднических договоров — агентского или комиссии — с покупателями, которым НДС нужен. Из покупателей они при этом превратятся в агентов и субагентов.

Чтобы убедить партнеров работать по-новому, можно поделиться с ними частью полученной от схемы налоговой экономии: агенты и субагенты должны зарабатывать в виде вознаграждения или дополнительной выгоды больше, чем раньше имели как самостоятельные торговцы в виде торговой надбавки.

Дружественные дилеры вообще станут агентами и субагентами в «добровольно-принудительном» порядке.

Если заранее известно, какой именно товар будет реализовываться по схеме, покупать товары упрощенец может непосредственно у внешнего поставщика. Но часто при покупке еще не ясно, по какой цепочке будет продан товар в будущем. В этом случае покупать его можно на компанию, применяющую общую систему. А затем при необходимости перепродать с небольшой наценкой одному из дружественных упрощенцев.

В отдельных случаях эта сделка перепродажи может быть даже убыточной (при условии сохранения прибыльности компании в целом) — тогда НДС будет взят к вычету в большем объеме, чем начислен к уплате. Возможные причины продажи товара с убытком — в нем обнаружены дефекты, истекает срок годности или реализации, падение спроса, факторы сезонности, необходимость освобождения места на складах для новых партий товара.

Еще один вариант организации продаж — дружественная закупочная компания (см. схему 1 на стр. 35). Она может

Использование затратных механизмов для снижения налогов

Схема 3



действовать за свой счет — перепрода- вать товар с маленькой наценкой основ- ной компании и упрощенцам, либо как агент — от своего имени, но за их счет.

В роли закупочной может высту- пать и основная компания — например, когда она уже имеет налаженные связи с поставщиками, накопленные скидки, выгодные условия оплаты (отсрочка) и т.п. Хотя стоит отметить, что в этом случае появляется риск переквалифи- кации агентской части ее закупок в осу- ществляемую за свой счет.

По аналогии с закупочной компани- ей для облегчения продаж может быть создан и общий торговый дом в качестве агента основной компании и упрощен- цев. Тогда он сможет продавать товар и с НДС, и — по возможности — без. Никакого дробления бизнеса с точки зре- ния внешних покупателей в этом случае заметно не будет.

Продавец может стать агентом и перенести расходы «за баланс»

В чем экономия. Перенос оборотов «за баланс» с одновременным переходом на

УСН позволяет эффективно снижать налог на прибыль и НДС. В этом случае оптовая компания становится посредни- ком, а торговая надбавка трансформи- руется в ее вознаграждение.

Как работает схема. Вместо ведения торговой деятельности за свой счет компа-ния становится посредником своих внешних контрагентов (см. схему 2 на стр. 36). И переходит на применение УСН. Доход, который раньше представ- лял собой торговую надбавку, компания теперь будет получать в виде посредни- ческого вознаграждения, а также части дополнительной выгоды, платы за дель- кредере. С этих доходов теперь не нужно платить НДС и налог на прибыль. При этом заключается либо агентский дого-вор на закупку товаров, где принци-палом выступает бывший покупатель. Либо договор на их реализацию, когда принци-палом является бывший продавец.

Выбор варианта будет осуществляться исходя из того, с кем из партнеров проще договориться о переходе на посредниче- ский договор. В принципе, они ничего не теряют, но только в случае, когда не нуж- даются в вычете НДС — ведь вознагражде-

налоговое планирование в схемах

схемы для оптовой торговли

Уплата ЕНВД при оптовой торговле

Схема 4



ние посредника-упрощенца этим налогом не облагается. Если принципалы (комитенты) все же в НДС нуждаются, то можно попробовать договориться с ними о скидке с вознаграждения. Вплоть до 18 процентов — посреднику в любом случае останется экономия налога на прибыль.

Помимо налоговой экономии работа по посредническому договору имеет целый ряд преимуществ. К посреднику не переходит право собственности на товар, он не принимает к вычету НДС. Поэтому не может быть и лишен этого вычета ни при каких обстоятельствах. Например, если принципал окажется недобросовестным налогоплательщиком.

Чем меньше оборот компании, тем меньше вероятность назначения выездной проверки, а у посредника оборот складывается лишь из собственного вознаграждения. Даже если проверка будет назначена, то она не будет касаться таких «проблемных» налогов, как НДС и налог на прибыль, поэтому снижается риск крупных доначислений. А полученные посредником авансы не влекут уплаты им

НДС, в крайнем случае — только в части, относящейся к вознаграждению.

Но есть и недостатки. Считается, что налоговики посреднические договоры не любят. Посреднику труднее кредитоваться. Также существует риск переквалификации посреднического договора в «прямой» (поставки, купли-продажи), особенно при ошибках в документообороте.

Еще одна посредническая схема предусматривает появление принципала-нерезидента, который поручает одному агенту купить, а другому — продать товар. Налог на прибыль в данном случае не уплачивается, поскольку реализуется движимое имущество, а принципал не имеет постоянного представительства в России. Тем не менее при перечислении дохода иностранцу агентом должен бытьдержан НДС. Однако в случае постановки последнего на налоговый учет в РФ и этого можно избежать — НДС будет уплачен самим принципалом с учетом вычетов. Таким образом, экономится только налог на прибыль.

Перевод безэндээсных затрат на неплательщиков НДС Схема 5



Оптовики оптимизируют налоги с помощью затратных механизмов

В чем экономия. Позволяет сэкономить налог на прибыль или единый налог при объекте «доходы минус расходы».

Как работает схема. При использовании данной схемы полученная прибыль уменьшается на расходы с помощью внедрения различных затратных механизмов (см. схему 3 на стр. 37). На практике самым актуальным для оптовой торговли затратным механизмом является приобретение услуг. В частности, по управлению, содействию в привлечении и возврате финансирования, коллекторские услуги, факторинг без регресса. Посреднические услуги, включая поиск контрагентов, заключение договоров, ведение переговоров, согласование цен и условий сделок, контроль за их соблюдением, участие в приемке продукции, претензионную работу, отправку или прием заявок, организацию участия в конкурсных процедурах. Популярны также плата за залог или поручительство, плата комиссионеру или агенту за делькредере (п. 1 ст. 993 ГК РФ), логистические услуги, реклама

в интернете, проценты по долговым обязательствам, лизинг, аренда и субаренда и т.п.

Получателями всех этих доходов могут быть компании, применяющие спецрежимы. Например, упрощенцы, в том числе из регионов, где введена минимальная ставка налога при объекте «доходы минус расходы». А в ряде случаев – и субъекты ЕНВД или предприниматели на патенте.

В «затратных» схемах встречаются и более экзотические контрагенты. Такие как предприниматели, уплачивающие налоги по общей системе, «инвалидные» структуры, которые освобождаются от НДС (подп. 2 п. 3 ст. 149 НК РФ), убыточные компании. А также физлица при условии несистематичности извлечения дохода.

Выручку от опта иногда маскируют под розничную

В чем экономия. Позволяет не уплачивать НДС и налог на прибыль с оптовых оборотов. Уплата этих налогов заменяется небольшими фиксированными суммами по ЕНВД или стоимостью патента (гл. 26.5 НК РФ в новой редакции).

налоговое планирование в схемах

схемы для оптовой торговли

Упрощенцы в простом товариществе

Схема 6



Как работает схема. Стандартная схема с дроблением дополняется розничным торговцем, уплачивающим ЕНВД или находящимся на патенте (см. схему 4 на стр. 38). В том случае, если покупатель имеет возможность заплатить наличными (например, выдав какому-либо работнику средства под отчет), товар реализуется через розницу.

Кроме того, продажа в розницу за наличку – единственный способ продать товар, никак не идентифицируя покупателя. А значит, при проверке розничного продавца не будет видно, что его покупатели – сплошь компании или предприниматели. И сомнений в розничном характере его деятельности у контролеров возникнуть не должно.

Однако большинство оптовых покупателей, готовых купить товар без НДС, будут согласны только на безналичную оплату. В этом случае субъект ЕНВД или патентной системы может продать товар упрощенцу за наличку по цене, близкой к цене конечной продажи. А он в свою очередь продаст товар конечным потребителям с минимальной наценкой. Свои расходы на приобретение товаров упрощенец документально подтвердит кассовыми и товарными чеками. Получается, что упрощенцу остается лишь небольшая наценка, почти выводящая его на уплату минимального налога (абз. 2 п. 6 ст. 346.18 НК РФ). Чтобы не привлекать внимания к схеме, лучше все же платить единый налог в чуть большем размере, например 1,1 процента от доходов.

Эту схему можно признать «серой» в том смысле, что она построена на фиктивных сделках – фактическом ведении оптовой и мелкооптовой торговли под видом розничной. Тем не менее плательщик ЕНВД уплачивает этот налог законно, потому что заключает договоры именно розничной купли-продажи (ст. 346.27 НК РФ, п. 1 ст. 492 ГК РФ).

Арбитражная практика показывает, что ЕНВД недопустим только в том случае, когда не доказана реальность розничных продаж (к примеру, постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 07.12.10 № А65-

Рокировка затрат поможет существенно снизить НДС, уплачиваемый компанией на общей системе

2667/2010). Поэтому компании необходимо будет запастись подтверждающими документами, например договорами на аренду, документами на их оплату.

Перераспределение расходов в группе компаний дает налоговую выгоду

В чем экономия. Позволяет оптимизировать НДС за счет максимального перевода затрат без входного налога на компании, применяющие ЕНВД или упрощенку, и наоборот – за счет оформления максимума затрат «с НДС» на основную компанию.

Как работает схема. Все расходы без входного НДС по мере возможности максимально переводятся на компании, применяющие спецрежимы. Это, в частности, зарплата, страховые взносы, проценты по кредитам и займам, амортизация, страховка, штрафные санкции, ретробонусы покупателям, налоги. И затраты по любым приобретенным товарам, работам, услугам, если по ним не предъявлен НДС (см. схему 5 на стр. 39).

И, наоборот, у компаний, уплачивающей налоги по общей системе, должны быть максимизированы расходы с НДС. Желательно за счет такой максимизации уменьшить и прибыль основной компании. Ведь прибыль – также часть добавленной стоимости, с которой в конечном итоге и будет уплачен НДС. Такая рокировка затрат поможет существенно снизить НДС, уплачиваемый основной компанией.

Участие упрощенца в простом товариществе позволяет обойти ограничение по выручке

В чем экономия. Позволяет обойти лимит по выручке, установленный для упрощенной системы, и экономит налог на прибыль.

Как работает схема. Торговля ведется в рамках простого товарищества (гл. 55 ГК РФ), участники которого находятся на УСН с объектом «доходы минус расходы» (см. схему 6 на стр. 40). Доходом товарища от совместной деятельности является распределенная в его адрес прибыль. Это позволяет фактически обойти ограничение, которое НК РФ накладывает на доходы упрощенцев (п. 4.1 ст. 346.13 НК РФ). Ведь прибыль может быть значительно меньше выручки. К тому же ее можно снизить, увеличив расходы товарищества. То есть именно часть прибыли, причитающаяся каждому из товарищ, не должна превышать установленный лимит (п. 3 ст. 278 НК РФ). Возможна также и отсрочка по единому налогу при нераспределении прибыли участникам, ведь упрощенцы уплачивают налог после фактического получения денег.

К сожалению, схема не экономит НДС (ст. 174.1 НК РФ). Однако оптовым торговцам зачастую нужно работать именно с НДС. А налог при ведении совместной деятельности может быть принят к вычету участником, ведущим общий учет, и даже возмещен из бюджета. Обычным упрощенцам это недоступно.