



# Оглавление

Об авторе.....	8
От автора.....	9
<b>Глава 1. Налоговое планирование</b> .....	<b>11</b>
1.1. Понятие и методы налогового планирования .....	11
1.2. Налоговое планирование и уголовная ответственность .....	13
1.2.1. Уголовная ответственность касается всех, кто принимал решения по налогам .....	15
1.2.2. Источники информации о налоговых правонарушениях. .	16
1.2.3. Как избежать уголовной ответственности .....	19
1.3. Налоговое планирование или уклонение .....	24
1.3.1. Взаимозависимость .....	27
1.3.2. Деловая цель и реальность сделки .....	33
1.3.3. Контрагенты .....	39
1.3.4. Ценообразование .....	49
1.3.5. Налоговая реконструкция .....	54
1.4. Оптимальная налоговая нагрузка для налогового планирования .....	58
<b>Глава 2. Оптимизация налога на прибыль</b> .....	<b>62</b>
2.1. Как сэкономить на налоге на прибыль с помощью учетной политики .....	62
2.2. Как сэкономить на налоге на прибыль с помощью резервов . . .	76
2.2.1. Дебиторская задолженность. Резерв по сомнительным долгам .....	76
2.2.2. Резерв предстоящих расходов на ремонт основных средств .....	85
2.2.3. Резерв на оплату отпусков .....	87
2.2.4. Резерв предстоящих расходов на выплату вознаграждений .....	90
2.2.5. Резерв на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание .....	91
2.3. Как подтвердить налоговые расходы .....	93
2.3.1. Расходы на управление .....	94
2.3.2. Расходы на маркетинг .....	100
2.3.3. Расходы на НИОКР .....	104
2.3.4. Лицензионные платежи за товарный знак .....	107

2.3.5. Расходы на рекламу . . . . .	114
2.3.5.1. Расходы на сайт . . . . .	114
2.3.5.2. Списание товаров на оформление витрины. . .	115
2.3.5.3. Как списать стоимость подарков для покупателей на расходы . . . . .	117
2.4. Последствия убытков для бизнеса . . . . .	118
2.4.1. Оптимизации налога на прибыль за счет убытков . . .	118
2.4.2. Увеличение чистых активов убыточных организаций. . .	124
2.5. Как сэкономить на давальческой переработке сырья . . . . .	127
2.6. Безнадежная кредиторская задолженность – как избежать налогообложения . . . . .	129
2.6.1. Если кредитор не ликвидирован . . . . .	129
2.6.2. Если кредитор будет ликвидирован . . . . .	130
<b>Глава 3. Оптимизация налога на добавленную стоимость . . . . .</b>	<b>135</b>
3.1. Как сэкономить на НДС с помощью учетной политики . . . . .	136
3.2. Как получить освобождение от уплаты НДС . . . . .	138
3.3. Как не платить НДС при получении предоплаты . . . . .	139
3.3.1. Договор о намерениях . . . . .	139
3.3.2. Договор займа на сумму аванса . . . . .	141
3.3.3. Предоплата в качестве задатка или залога . . . . .	143
3.3.4. Распределение НДС по периодам с помощью авансов . . . . .	144
3.3.5. Использование в расчетах векселей . . . . .	146
3.3.6. «Белая» схема – аккредитив . . . . .	147
3.3.7. Применение опционов . . . . .	148
3.3.8. Кому не нужно платить НДС с суммы предоплаты . . .	151
3.4. Как можно выгодно использовать посреднические договоры . . .	151
3.4.1. Посреднический договор внутри и за пределами холдинга . . . . .	151
3.4.1.1. Комитент и комиссионер взаимозависимы . . .	152
3.4.1.2. Если посредник не взаимозависим с комитентом . . . . .	155
3.4.2. Аванс по посредническому договору . . . . .	158
3.5. Можно ли уменьшить НДС с помощью штрафных санкций . .	158
3.6. Как оптимизировать НДС с помощью договора факторинга .	160
3.7. НДС и налог на прибыль при передаче активов внутри холдинга. . . . .	164
3.7.1. Вклад в уставный капитал имуществом . . . . .	165
3.7.2. Реорганизация в форме выделения или разделения. . .	167
3.7.3. Совместное использование активов по договору простого товарищества. . . . .	168
3.7.4. Передача активов в организацию от гражданина . . . .	173

3.7.5.	Перевод активов с компании на гражданина . . . . .	176
3.7.5.1.	Продажа основных средств в адрес ИП . . . . .	176
3.7.5.2.	Передача основных средств ИП путем его выхода из состава учредителей организации . . . . .	177
3.7.6.	Передача активов посредством продажи доли вне холдинга . . . . .	180
3.8.	Способы самофинансирования компаний в холдинге . . . . .	183
3.8.1.	Использование трансфертных цен . . . . .	183
3.8.2.	Предоставление займов . . . . .	186
3.8.3.	Взносы в уставный капитал . . . . .	188
3.8.4.	Подарки . . . . .	189
<b>Глава 4.</b>	<b>Оптимизация налогов, начисляемых на зарплату . . . . .</b>	<b>190</b>
4.1.	Как налоговые органы разоблачают зарплатные схемы . . . . .	191
4.2.	Поможет ли сэкономить на налогах и взносах замена трудовых договоров . . . . .	193
4.2.1.	Договоры аренды персонала станут договорами оказания услуг . . . . .	193
4.2.1.1.	Договор с компанией на АУСН . . . . .	197
4.2.1.2.	Договор с ИТ-компанией . . . . .	198
4.2.2.	Гражданско-правовые договоры . . . . .	200
4.2.3.	Договоры, заключаемые с предпринимателями, применяющими УСН . . . . .	203
4.2.4.	Если получатели дохода станут самозанятыми . . . . .	208
4.2.5.	Ученические договоры . . . . .	213
4.2.6.	Авторские договоры . . . . .	219
4.3.	Как сэкономить с помощью повышения зарплаты и дивидендов . . . . .	221
4.3.1.	Обоснование повышения оплаты труда путем выдачи премий и индексаций . . . . .	221
4.3.2.	Повышение зарплаты руководителя или его дивиденды . . . . .	223
4.3.3.	Выплаты членам совета директоров . . . . .	226
4.3.4.	Применение производственного кооператива . . . . .	227
4.4.	Как сэкономить на налогах и взносах с помощью компенсаций . . . . .	229
4.4.1.	Компенсации за вредность . . . . .	230
4.4.2.	Компенсации за использование личного имущества и аренда . . . . .	234
4.4.3.	Компенсации за разъездной характер работы. . . . .	237
4.4.4.	Надбавки за вахтовый метод работы . . . . .	241
4.4.5.	Возмещение сотрудникам ипотечных процентов . . . . .	245

4.4.6. Затраты на подготовку кадров и обучение сотрудников	247
4.4.7. Компенсация расходов на питание работников	248
4.4.8. Оплата расходов на медицинское страхование работников	250
4.4.9. Материальная помощь и подарки	250
4.4.10. Компенсация за просрочку выплаты зарплаты	253
4.4.11. Выходные пособия	255
4.4.12. Льгота на семейный отдых работников	257
<b>Глава 5. Оптимизация налога на имущество</b>	<b>260</b>
5.1. Как сэкономить на налоге на имущество с помощью учетной политики	260
5.1.1. Уценка и обесценение основных средств	260
5.1.2. Учет недвижимости в качестве товара	262
5.1.3. Учет незарегистрированных или незавершенных основных средств на счете 08	263
5.1.4. Досрочное списание ненужной недвижимости	264
5.2. Как сэкономить при переводе основных средств на другое лицо	265
5.2.1. Аренда имущества у организации или ИП, применяющих УСН (патент)	265
5.2.2. Регистрация недвижимости на физическое лицо – пенсионера	268
5.2.3. Лизинг имущества	270
5.2.4. Передача имущества в ЗПИФ	273
<b>Глава 6. Оптимизация налога при применении упрощенной       системы налогообложения</b>	<b>275</b>
6.1. Как выгодно определить налоговую базу, применяя «упрощенку»	275
6.2. Как сохранить право быть «упрощенцем» и не превысить лимиты	277
6.2.1. Договор комиссии	279
6.2.2. Консервация основных средств	280
6.2.3. Использование нескольких «упрощенцев»	281
6.3. Как рассчитать оптимальную сумму заработной платы	285
6.4. Новая АУСН	286
<b>Глава 7. Как применять низконалоговые юрисдикции       в международном налоговом планировании</b>	<b>288</b>
7.1. Контролируемые сделки с иностранными компаниями	288
7.2. Контролируемые иностранные компании (КИК)	289
7.2.1. Когда иностранная компания – КИК	289

7.2.2. Когда иностранная компания – налоговый резидент РФ . . . . .	290
7.2.3. Дополнительная отчетность по КИК и налоги . . . . .	292
7.2.4. Когда прибыль КИК не надо облагать налогом . . . . .	293
7.3. Международный обмен налоговой информацией . . . . .	294
7.4. ОЭЗ и СЭЗ – законная альтернатива иностранным компаниям . . . . .	295
<b>Заключение:</b> оцениваем эффективность налогового планирования . . . . .	297

## **Приложения**

<i>Приложение 1.</i> Уголовная ответственность за налоговые нарушения . . . . .	300
<i>Приложение 2.</i> Письмо ФНС от 31 октября 2017 г. № ЕД-4-9/22123@. «О рекомендациях по применению положений статьи 54.1 НК РФ» . . . . .	305
<i>Приложение 3.</i> Письмо ФНС от 11 августа 2017 г. № СА-4-7/15895@. . . . .	312
<i>Приложение 4.</i> Методические рекомендации о подходах к управлению кредитными организациями риском легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма . . . . .	334
<i>Приложение 5.</i> Методические рекомендации о повышении внимания кредитных организаций к операциям клиентов – юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, получающих наличные денежные средства с использованием корпоративных карт . . . . .	345
<i>Приложение 6.</i> Налоговая нагрузка по видам экономической деятельности в 2021 году. . . . .	348
<i>Приложение 7.</i> Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг и рентабельность активов организаций по видам экономической деятельности, в процентах . . . . .	351
<i>Приложение 8.</i> Регионы, в которых можно применять инвестиционный вычет по налогу на прибыль . . . . .	354
<i>Приложение 9.</i> В каких регионах в 2023 году у ИП на УСН и ПСН налоговые каникулы. . . . .	392
<i>Приложение 10.</i> Пониженные ставки налога на УСН в 2023 году по регионам . . . . .	401
<i>Приложение 11.</i> Перечень Государств (территорий), с которыми осуществляется автоматический обмен финансовой информацией . . . . .	405
<i>Приложение 12.</i> Действующие соглашения России об избежании двойного налогообложения . . . . .	408



### Об авторе

*Митюкова Э.С. с 2001 года начала преподавать бухучет и работать главным бухгалтером в крупном многопрофильном холдинге. В 2003 году получила степень кандидата наук, начала печататься в СМИ и выиграла конкурс «Бухгалтерский Оскар» в журнале «Главбух», в котором работала в последующие годы.*

*Является автором более 25 книг, в ее арсенале свыше 100 статей и комментариев по вопросам бухучета и налогообложения. С 2005 года проводит семинары и видеоконференции, на которых профессионально и доступно рассказывает о различных вопросах налогообложения, получения налоговых льгот, пособий, субсидий, бюджетирования и финансов. Ее лекции каждый год посещают свыше 5000 слушателей. По данным журнала «Семинар для бухгалтера», вошла в десятку лучших лекторов России. Является преподавателем ИПБ России и членом комиссии по Профстандартам при Нацсовете при Президенте РФ.*

*Имеет большой опыт в телевизионных съемках в качестве спикера. Возглавляет аудиторскую компанию «Академия успешного бизнеса», где ведет консалтинговые проекты, обучение и аудит.*

**[www.sba-consult.ru](http://www.sba-consult.ru)**

## От автора

С 2023 года все организации платят налоги одним платежом, изменился расчет по страховым взносам, налогу на прибыль и НДС.

Несмотря на сложные периоды кризиса, многие собственники бизнеса столкнулись с налоговыми проверками, а банки ввели «светофор» и блокируют платежи из «красной» зоны.

Программа контроля электронной декларации по НДС и ее ежегодные обновления, позволяющие межрегиональной ИФНС не только выявлять больше операций по уклонению от уплаты налогов, но и довольно эффективно вести борьбу с коррупцией, оставляют шансы только для законной, «белой» оптимизации. Об этом как раз наша книга.

Знание норм налогового законодательства поможет найти наилучшие способы ведения бизнеса с оптимизацией налоговой нагрузки и возможностью продвижения вашей компании на рынке. Но не всегда даже законные схемы положительно оценивают налоговые органы, и в результате возникает множество споров в судах. Избежать их можно, изучив аргументы, приводимые контролерами против использования налоговых схем, и правила поведения налогоплательщиков во время проверок.

Самое важное и простое условие: обнаружив факт, не соответствующий (противоречащий) общей практике, инспекторы легко докажут, что в данном случае применяется незаконная схема уклонения от налогов. Например, не бывает так, чтобы товар неизвестного поставщика, у которого нет ни рекламы, ни контактов для связи, сам по себе оказался на складе вашей компании без несения соответствующих транспортных расходов с вашей стороны, при этом вы не расплатились с поставщиком, и никто денег не просит. Также очевидно, что организация не может работать только со взаимозависимыми компаниями по минимальным ценам и себе в убыток, ведь у любого бизнеса есть цель – получение прибыли. Маловероятно, чтобы все сотрудники организации одновременно уволились по собственному желанию и перешли на работу в одну и ту же фирму, которая платит меньше налогов. И таких примеров можно привести множество.

В книге дан подробный анализ основных схем оптимизации налогообложения, а также результаты судебных споров организаций, которые эти схемы применяли.

Внимательно изучите их, просчитайте все налоговые и юридические риски, трудовые и денежные затраты, которые повлекут за собой налоговосберегающие схемы. Узнайте мнение юристов и финансистов по каждому методу оптимизации. Помните: сделки, единственная цель которых – снижение налогового бремени, налоговые органы относят к способам уклонения от уплаты



налогов. Чтобы этого не случилось, каждая операция вашей фирмы должна быть направлена на получение дохода и подтверждена необходимыми документами.

Основное внимание следует обратить на нормы Налогового кодекса РФ и других нормативных правовых актов. Обязательно отслеживайте изменения законодательства, причем не только российского, но и зарубежных стран, с которыми вы планируете работать. И только после этого, взвесив все «за» и «против», приступайте к налоговому планированию.

И еще прошу: не забывайте! Ваши налоги нужны государству. Именно за счет них обеспечивается медицина, бесплатное образование наших детей и пенсии родителей. Заплатив налоги по-честному, вы не только сможете избежать уголовной ответственности, но и поможете себе и своим близким жить в экономически стабильном и социально защищенном правовом государстве.

Желаю вам успеха!

В этом случае важно иметь в виду, что организация не вправе вернуться к общему порядку исчисления НДС до истечения 12 календарных месяцев с начала освобождения (п.4 ст.145 НК РФ), либо если совокупная выручка организации за три последовательных месяца не превысит 2 миллиона рублей, либо если осуществлялась реализация подакцизных товаров (п.5 ст.145 НК РФ).

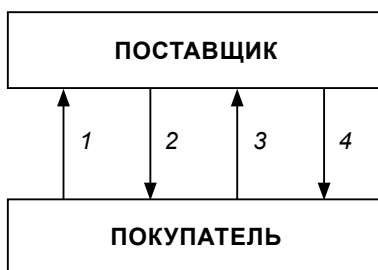
В таких ситуациях право на освобождение утрачивается с 1-го числа месяца, в котором произошло указанное превышение или были реализованы подакцизные товары.

### 3.3. Как не платить НДС при получении предоплаты

Независимо от того, что из года в год обсуждается возможность освобождения авансов от уплаты НДС, на момент написания книги обязанность платить НДС при получении предоплаты есть. Это стало причиной использования схем, которые дают возможность отсрочить уплату налога на момент реализации продукции. Большинство из них, по мнению налоговых органов, признаются фиктивными, направленными на уклонение от уплаты налогов. Так ли это на самом деле?

#### 3.3.1. Договор о намерениях

Поставщик заключает договоры о намерениях (предварительные договоры). В них он указывает, что денежные средства будут засчитаны в счет договора купли-продажи только после продажи товара (рис. 3.1). А до этого момента они признаются гарантийным взносом.



- 1 – перечисление гарантийного взноса по договору о намерениях;
- 2 – возврат покупателю гарантийного взноса по договору о намерениях;
- 3 – перечисление предоплаты по договору купли-продажи;
- 4 – продажа товара (отгрузка продукции)

Рис. 3.1. Использование договора о намерениях

### **Налогообложение и риски**

Используя договоры о намерениях, компании переносят обязанность по уплате НДС на более поздние сроки. Тем не менее контролеры и чиновники утверждают, что полученные таким образом средства являются предварительной оплатой, и поэтому доначисляют фирмам налог и штрафные санкции.

Так, по мнению Минфина России сумма обеспечительного платежа подлежит включению в налоговую базу по НДС либо в момент заключения основного договора, если платеж получен до его заключения, либо в момент получения обеспечительного платежа (письмо Минфина России от 18.11.2021 № 03-07-11/93155).

### **Как защититься от налоговых претензий**

Для снижения налоговых и юридических рисков целесообразно в платежном поручении указывать основание платежа: «Гарантийный взнос по предварительному договору № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_». А в учетной политике отразить, что все расчеты с данным контрагентом до момента заключения основного договора будут осуществляться на отдельном субсчете, открытом к счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». То есть организации необходимо вести отдельный учет полученных средств и, так как денежные средства по предварительному договору не являются ее собственностью, не тратить их в течение всего периода существования этого договора.

В чем же смысл полученных сумм, если их нельзя расходовать? Организация будет иметь гарантии платежеспособности будущего покупателя.

Кстати, компании будет легче обезопасить себя от претензий налоговых органов, если при заключении основного договора купли-продажи она вернет покупателям гарантийный взнос и получит от них оплату товара.

Таким образом, для того чтобы снизить налоговые риски, компании должны вернуть гарантийный взнос покупателю, а не засчитывать его в счет последующей реализации. В случае отказа от возврата гарантийного взноса, возможно, придется уплатить НДС как с полученной предоплаты.

### **Арбитражная практика**

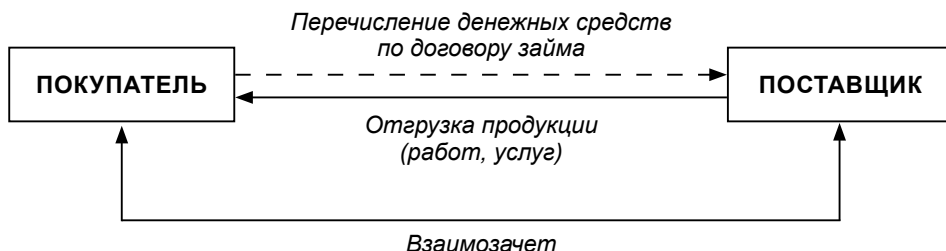
Ниже приведены решения арбитражных судов по спорным вопросам применения предварительного договора (о намерениях).

<b>Постановление / Определение</b>	<b>Аргументы, на которых основывалось решение суда</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
<b>Деньги, перечисленные по предварительному договору, не облагаются НДС</b>	
АС Центрального округа от 05.02.2020 № Ф10-6585/2019 по делу № А62-11883/2018	Обеспечительный платеж будет нести платежную функцию не в момент его получения, а только в случае его зачета арендодателем в счет арендной платы арендатора за последний месяц срока аренды. Следовательно, сумма включается в налоговую базу по НДС в периоде проведения зачета

1	2
<b>Обложение НДС с сумм, полученных по предварительным договорам и договорам о намерениях</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Верховного Суда РФ от 27.04.2020 № 305-ЭС20-6470 по делу № А40-289729/2018,</li> <li>• Пятнадцатого ААС от 18.04.2022 по делу № А53-24920/2021</li> </ul>	Суды пришли к правильному выводу о том, что установлен факт неправомерного отражения полученных авансовых платежей и принятие к вычету НДС с операций, без отражения реализации путем подмены понятия «обеспечительный платеж» с целью сокрытия выручки

### 3.3.2. Договор займа на сумму аванса

Продавец заключает с покупателем сразу два договора: займа и купли-продажи или поставки (рис.3.2) – и получает денежные средства по первому из них. После отгрузки товаров организации проводят взаимозачет между договорами.



**Рис. 3.2. Использование двух договоров: займа и поставки**

### Налогообложение и риски

Операции по предоставлению займов не облагаются НДС на основании подп.15 п.3 ст.149 НК РФ. Однако налоговые органы часто расценивают платежи по договору займа как аванс и начисляют организациям НДС, штраф и пени. Особенно это относится к случаям, когда оформлен взаимозачет или новация.

Напомним, возможность зачета взаимных требований предоставлена сторонам ст.410 ГК РФ, в соответствии с которой обязательство прекращается полностью или частично зачетом встречного однородного требования, срок которого наступил либо срок которого не указан или определен моментом востребования.

Казалось бы, задолженности за товар (работу, услугу) и по договору займа однородными не являются. Следовательно, и зачет между ними невозможен. Однако, как указал Президиум ВАС РФ, условие однородности относится

к предмету требований, а не к однородности оснований его возникновения (п.7 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 29.12.2001 № 65). Иначе говоря, любые требования в денежной форме считаются однородными, и для проведения зачета необязательно, чтобы обязательства произошли из одного вида договора.

Поэтому и между договорами, долг по которым выражен в денежной форме (поставки и займа), можно произвести зачет. При этом заемные средства до совершения зачета авансом не являются и, следовательно, НДС не облагаются (постановления АС Центрального округа от 08.12.2020 № Ф10-4793/2020 по делу № А36-10779/2018, Северо-Кавказского округа от 27.02.2018 № Ф08-497/2018 по делу № А32-4695/2017).

Однако если изучать более детально судебную практику, то можно сделать вывод, что суды более благосклонны к налогоплательщикам, которые закрывают обязательства новацией. Так, в 2015 году Верховный Суд неоднократно рассматривал вопрос новации договора займа в соответствии со ст.414 ГК РФ в пользу налогоплательщиков (см., к примеру, Определение от 19.03.2015 по делу № 310-КГ14-5185, А48-3437/2013 (письмом ФНС от 17.07.2015 № СА-4-7/12693@ направлено для использования в работе нижестоящими инспекциями)).

В то же время суды по этому вопросу несколько раз принимали сторону налогоплательщиков (см. определения Верховного Суда РФ от 29.03.2022 № 303-ЭС22-2650 по делу № А37-2759/2017, от 01.02.2018 № 304-КГ17-21503 по делу № А70-14068/2016, Постановление АС Северо-Кавказского округа от 09.11.2022 № Ф08-11574/2022 по делу № А63-3755/2021 и др.).

Разберемся, из-за каких ошибок проиграли налогоплательщики:

- договоры займа изначально или на протяжении всего времени были беспроцентными, заключались только с покупателями;
- денежные средства, поступившие по договорам займа, использовались для закупки товара, впоследствии поставляемого контрагентам-покупателям, которые одновременно являлись заимодавцами;
- после отгрузки товара по договорам поставки займы засчитывались в счет оплаты реализованного товара;
- налогоплательщики систематически самостоятельно по своему усмотрению изменяли назначение платежей, проходящих по расчетному счету (в платежных поручениях назначение платежа «по договору поставки за товар» менялось на «оплату по договору займа»).

### **Как защититься от претензий налоговых органов**

Спорный момент можно исключить, вернув долг по договору займа и после этого заключив договор купли-продажи, по которому уже поступит оплата. Причем это надо сделать в тот момент, когда поставщик отгрузит продукцию. Таким образом, оплата по договору купли-продажи пройдет не в рамках предварительной оплаты, а за отгруженную продукцию.