



Источник иллюстрации: pixabay.com

АГЕНТСКИЙ ДОГОВОР: РИСКИ СОЗДАНИЯ СХЕМ УХОДА ОТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СФЕРЕ ИЗЫСКАНИЙ

ДЬЯЧЕНКО ЛЮДМИЛА
Специальный корреспондент

АННОТАЦИЯ

Поводом для этой публикации послужил вебинар бухгалтерского портала «Клерк» на тему «Агентский договор: за какие ошибки вам доначислят налоги, штрафы, пени».

Перед слушателями выступал представитель одного московского учебно-консалтингового центра и так хорошо их замотивировал (или напугал?), что многие тут же приобрели платный курс, опасаясь, что могут пострадать.

Агентский договор – самый популярный способ налоговой оптимизации, и риски нарваться на штрафы тут действительно высоки. С его помощью собственники искусственно дробят бизнес, пытаются использовать упрощенную систему налогообложения (УСН), создают новые фирмы, превращая их в агентов, или наделяя полномочиями агентов своих сотрудников. В результате прибыль компании резко уменьшается, остается только агентское вознаграждение, а с него отчисления в бюджет и социальные фонды невелики.

Но налоговая служба не дремлет, и компании с агентскими договорами находятся под ее повышенным вниманием. Предприниматель может и не догадываться, что его финансовый креатив шит белыми нитками. ФНС и Минфин России не дают разъяснений, как уменьшить налоги, а только рассказывают, как их платить. Аргументы суда и налоговиков можно услышать только на заседании суда. Поэтому-то курсы и консультации частных налоговых экспертов пользуются большим спросом.

Редакция «ГеоИнфо» заинтересовалась этой темой и решила узнать мнения юристов и налоговых консультантов по поводу агентских договоров применительно к инженерным услугам – ведь изыскательские компании, как правило, небольшие. Более того, многие специалисты в этой сфере работают как индивидуальные предприниматели или как самозанятые. Даже если компания позиционирует себя как крупную, штатный состав у нее, как правило, ограниченный, персонал набирается на проектную, временную, разовую работу и договоры заключаются какие угодно, только не трудовые.

Эксперты привели примеры случаев, когда предприниматели были оштрафованы налоговиками, и дали рекомендации, как избежать наказаний, уменьшая налогооблагаемую базу через агентский договор.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

агентский договор; упрощенная система налогообложения (УСН); налоговая служба; штрафы; доначисление налога; коммерческая осмотрительность; полномочия агента; ответственность агента; условия оплаты; механизмы разрешения конфликтов.

AGENCY CONTRACT: RISKS OF CREATING TAX EVASION SCHEMES IN THE ENGINEERING SURVEY SPHERE

D'YACHENKO LYUDMILA
Special correspondent

ABSTRACT

The reason for this publication was a webinar on the accounting portal "Clerk" on the topic "Agency contract: for which mistakes you will be charged additional taxes, fines, and penalty fees".

A representative of a Moscow training and consulting center spoke to the audience and motivated them so well (or frightened them?) that a lot of them immediately purchased the paid course, fearing that they might suffer.

An agency contract is the most popular way of tax optimization, and the risks of running into fines are really high there. With the help of agency contracts, owners artificially fragment their businesses, trying to use the simplified taxation system (STS), create new companies, turning them into agents, or even turning simple employees into agents. As a result, the profit of the company sharply decreases, only the agency fee remains, and the deductions to the budget and social funds from the agency fee are small.

But the tax service is not asleep, and companies with agency contracts are under its increased attention. A businessman may not even realize that his financial creativity can be easily seen through. The Federal Tax Service and the Ministry of Finance of Russia do not provide explanations on how to reduce taxes, but only tell how to pay them. The arguments of the court and tax authorities can only be heard at a court hearing. That is why private tax experts' courses and consultations are in great demand.

The editorial staff of the "GeoInfo" journal became interested in this topic and decided to find out the opinions of lawyers and tax consultants regarding agency contracts in relation to engineering services, as engineering survey companies are usually small. Moreover, many specialists in this sphere work as individual entrepreneurs or as self-employed persons. Even if a company positions itself as a large one, its staff, as a rule, is limited; its personnel are recruited for project, temporary, one-time work; and any contracts but not labor ones negotiates.

The asked experts gave examples of cases when entrepreneurs were fined by tax authorities. And they made recommendations on how to avoid punishments in the cases of reducing the tax base with the use of agency contracts.

KEYWORDS:

agency contract; simplified taxation system (STS); tax service; fines; additional charge of tax; commercial prudence; agent's authority; agent's liability; terms of payment; conflict resolution mechanisms.

Состязания налогоплательщиков и налоговиков: выиграть может каждый ▶

При подготовке этой статьи экспертам было предложено начать с практики, привести примеры и потом рассказать, что такое правильный агентский договор.

Собеседники подчеркнули, что рассмотрение дела в суде вовсе не означает, что предприниматель уже обречен. Процесс предполагает состязательный характер, поэтому начисление штрафов и доначисление налогов происходят только после того, как Федеральная налоговая служба России (ФНС) докажет противозаконность действий налого-

плательщика. Причем последний – не обязательно ответчик. Он может быть и истцом, а налоговая служба – ответчиком. В любом случае выигрывает тот, кто докажет свою правоту.

Налоговый консультант, член Палаты налоговых консультантов России Кристина Скорикова (г. Ростов-на-Дону) рассказала историю про земельный участок. Продавец заключил агентский договор на поиск покупателей и выплатил вознаграждение, которым и заинтересовались проверяющие органы. Они потребовали доказательств, что компания-агент действительно оказала такие услуги. Налогоплательщик, уменьшивший налогооблагаемую базу за сумму

затрат, не смог обосновать свою правоту, и суд принял сторону налоговой инспекции. «Налоговые органы проводят тщательный анализ сделок, которые могут быть направлены на получение необоснованной налоговой выгоды путем создания видимости осуществления реальной финансово-хозяйственной деятельности. Например, создается формальное привлечение агентов или посредников, которые на практике не выполняют свои функции. Такие схемы уже выявлены и признаны незаконными в результате контрольных мероприятий», – уточнила Скорикова.

Следующую историю рассказала юрист в области строительства, проекти-

рования и изысканий Вита Угарина (г. Москва). Компания заключила агентские договоры на разработку проектно-сметной документации и авторский надзор. Вместо заключения прямых договоров с клиентами налогоплательщик решил действовать как агент в интересах двух организаций с применением такого специального налогового режима, как упрощенная система налогообложения (УСН). Сумма поступлений от реализации товаров не была включена в доход. Налоговые органы посчитали указанные договоры формальными, включили полную стоимость оказанных услуг в доход организации и начислили соответствующий налог. Действия компании были расценены как направленные на получение необоснованной налоговой выгоды в виде права на применение специального режима налогообложения вследствие искусственного уменьшения дохода. Но документы не были подтверждены реальными хозяйственными операциями. И суд посчитал, что действия налогоплательщика были направлены на получение необоснованной налоговой выгоды в целях уклонения от исполнения налоговых обязанностей.

«Агентский договор на исполнение инженерных услуг имеет смысл для создания себе клиентской базы и более высокого статуса. Когда вас никто не знает, есть резон заключить агентский договор с крупной инженерной компанией и от ее имени совершать различного рода сделки. Позже, когда клиентская база «набита», сотрудничество чаще всего прекращается и бывшая компания-агент начинает работать самостоятельно», – рассказала Мария Головина, юрист, руководитель «Агентства правовой и бухгалтерской помощи».

Агентский договор в сфере изысканий: посредники могут и разорить, и обогатить ▶

Гражданский кодекс РФ различает три вида посреднических договоров: агентский, комиссии и поручительства. В любом из них посредник действует за счет и в интересах заказчика.

В агентском договоре агент (исполнитель) совершает какие-то действия от своего имени или от имени принципала (заказчика) и за его счет с получением вознаграждения.

Если агент заключает сделку с третьим лицом от своего имени, то права и обязанности возникают у него. Если от имени принципала, то права и обязанности возникают непосредственно у принципала.

Агентами могут выступать как физические, так и юридические лица и индивидуальные предприниматели (ИП). Самозанятый не вправе быть агентом. «При заключении подобного договора агент попадает под перерасчет налогов в сторону увеличения», – сообщила Мария Головина.

«При выполнении изыскательских работ и проектирования между сторонами могут заключаться как агентский договор, так и договор возмездного оказания услуг, договор подряда. Также возможны смешанные договоры», – пояснила Вита Угарина.

Конечный вариант зависит от объема и обязанностей участников сделки. Допустим, необходимо оформить отношения с техническим заказчиком. Компания, которая возьмет на себя эти функции, будет осуществлять организацию, планирование и управление строительством, совершать от имени застройщика необходимые действия. «Отношения между данными участниками строительной деятельности можно отнести как к договору на оказание услуг, так и к агентскому договору, так как цель технического заказчика – успешная реализация строительного проекта за вознаграждение. Этапы проектирования, получения разрешений, строительства и ввода объекта в эксплуатацию могут быть реализованы путем заключения агентского договора с техническим заказчиком. Классификация заключаемого договора между участниками сделки носит исключительно индивидуальный характер – все зависит от цели, преследуемой сторонами, при этом следует учесть все условия и риски, возникающие при заключении агентского договора», – рассказала Угарина.

С точки зрения Марии Головиной, агентский договор на инженерные услуги – скорее нестандартный вариант отношений. Чаще, если исполнитель, являющийся физлицом, планирует работать в организации, которая не может ему обеспечить стабильный уровень дохода, то с ним заключается гражданско-правового характера (ГПХ) – договор оказания услуг. Он подлежит регистрации и по нему производятся отчисления налогов и платежей во внебюджетные фонды.

С самозанятым также заключается договор ГПХ, но на каждое выполнение работ. По такому договору исполнитель только платит налог. Других платежей не предусмотрено. Исполнитель также может быть предпринимателем и заключить договор оказания услуг.

«По общему правилу и в соответствии с Гражданским кодексом РФ, чаще всего заключаются именно договоры об оказании услуг или выполнении работ. Они заключаются между физлицами, предпринимателями, самозанятыми и организациями», – подытожила Головина.

Частая конфликтная ситуация – неплата услуги. Стороны редко соглашаются урегулировать ситуацию в досудебном порядке. И юрист, который ведет дело, переходит к судебным разбирательствам, что очень дорого и долго. Гарантия успеха в суде – договор, в котором прописаны даже самые мелкие подробности взаимоотношений участников сделки.

Агентский договор: большое количество плюсов не покрывает количество минусов ▶

Кристина Скорикова подробно остановилась на преимуществах и недостатках агентского договора. Этот документ популярен, потому что дает возможность давать эксклюзивные права на продажу и услуги, позволяет гибко регулировать и определять условия сотрудничества.

Заказчик в данном случае может расширить свои рынки сбыта и увеличить выручку, заранее зная размер агентского вознаграждения и расходы. Он платит налоги только после получения отчета о продажах, а не непосредственно после того, как агент продал товары.

Свои выгоды и у агента. Он может выполнить работу, закупить товары за счет заказчика, вернуть непроданные остатки.

Но на практике применение агентского договора не всегда соответствует реальным хозяйственным операциям, что приводит к негативным финансовым последствиям, включая налоговые.

«Важно понимать, что агент выступает в качестве посредника, а не конечного исполнителя. Нужно отличать агентский договор от договоров комиссии, поручения, подряда, возмездного оказания услуг, поставки, учитывать разницу между трудовым и гражданско-правовым договорами», – пояснила Скорикова.

Чтобы избежать спорных ситуаций между участниками сделки и надзорными органами, важно четко формулировать полномочия и ответственность агента, прописывать условия оплаты, механизмы разрешения конфликтов.

На этапе заключения договора не помешает и коммерческая осмотритель-

ность. Если у контрагента не окажется достаточных ресурсов (трудовых, финансовых, материальных) для исполнения договора, сделка будет признана мнимой и возникнут невыгодные налоговые последствия. Комиссия агента будет исключена из расходов для принципала, а также может быть отказано в вычете налога на добавленную стоимость (НДС).

Если агент является физическим лицом, у принципала возникает обязанность удержать налог на доход физических лиц (НДФЛ), начислить страховые взносы и предоставить отчетность по вознаграждению агенту.

В договоре необходимо указать срок, в течение которого агент должен перечислить принципалу оплату от покупателей и предоставить копии счетов-фактур. Также в договоре следует предусмотреть приложение в виде отчета, содержащего реквизиты первичного документа с информацией о факте хозяйственной жизни, его стоимости и ответственных лицах. Договор должен содержать и условия о возмещении принципалом расходов агента, связанных с исполнением условий сделки.

«Не следует дублировать выполнение функций агента сотрудниками принципала, чтобы избежать возникновения налоговых рисков, – подчеркнула Кристина Скорикова. – Не рекомендуется включать в договор условие о выплате вознаграждения агенту до момента поступления денежных средств на счет агента от конечного покупателя».

Если заключается агентский договор с физическим лицом, следует убедиться, что агент не был сотрудником прин-

ципала хотя бы в течение шести месяцев до заключения договора – иначе могут возникнуть налоговые проблемы.

Не следует включать в агентский договор обязанность агента оплачивать товары до их реализации, а также условия, похожие на трудовые: работу по графику, выполнение должностных инструкций, постоянный контроль действий агента со стороны принципала, оплату вознаграждения агента два раза в месяц в конкретные даты, отпуск по графику и т. д.

«Работа агента должна быть основана на принципе свободной предпринимательской деятельности, гибком графике работы и независимости в принятии решений», – подвела итог Скорикова.

Выводы и рекомендации: как свести к минимуму встречи с налоговиками ▶

На вебинаре бухгалтерского портала «Клерк» на тему «Агентский договор: за какие ошибки вам доначислят налоги, штрафы, пени» был приведен пример ситуации, когда налоговикам и напрягаться не надо, чтобы доказать мнимость агентского договора. Они приходят с проверкой в компанию и обнаруживают, что принципал и агент – одно и то же предприятие. Одни и те же сотрудники сидят в одном и том же помещении. Или директор, который вчера был директором, сегодня – агент.

Подобных случаев так много, что агентский договор превратился в автоматический раздражитель для сотрудников ФНС. Агентские сделки в компании, которая применяет УСН или имеет признаки фирмы-однодневки, могут

быть признаны сомнительными и привести к налоговым доначислениям.

Еще в 2017 году ФНС России разработала методические рекомендации для проверяющих. В них говорится, что именно свидетельствует об умысле в действиях должностных лиц, желающих минимизировать налоги и сборы.

Об искусственности агентского договора свидетельствуют следующие факты:

- перечисление агенту денежных средств до фактической продажи товара;
- включение в договор обязанности агента оплатить товар не позднее определенной даты;
- отсутствие отчетов агента или их несоответствие требованиям закона или условиям договора;
- отсутствие у агента трудовых, материальных и иных ресурсов для реального исполнения договора.

И хотя с момента выхода этого письма ФНС минуло шесть лет, проблема не утратила актуальности. Причинами штрафов и доначислений налогов бывает не только предпринимательская жадность, но и плохая осведомленность бухгалтеров. Они не читают документы или публикации по судебной практике, им неведомы аргументы суда и налоговиков. Они совершают эти открытия для себя только на судебном заседании.

Восполнить информационные проблемы можно на курсах и на консультациях частных налоговых консультантов. Остается только посчитать, что выгоднее: самим следить за информацией или получать ее в готовом виде от специалистов, которые занимаются мониторингом каждый день. **И**



Телеграм-канал журнала

Независимый электронный журнал
ГеоИнфо

- Новости
- Статьи
- Обсуждения

<https://t.me/geoinfonews>