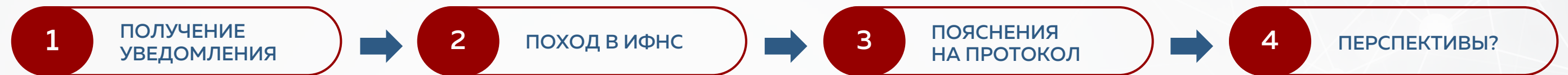


МЕТОДОЛОГИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА С НАЛОГОВЫМ ОРГАНОМ В РАМКАХ РАБОЧИХ ВСТРЕЧ



1 ИДТИ / НЕ ИДТИ?

- Можно не идти, если подтвердить уважительные причины невозможности явки (болезнь, командировка и т.д.).
- Допустимо не ходить 1-2 раза, затем следует обеспечить явку, иначе возможен штраф по ст. 19.4 КоАП РФ.

2 КТО ИДЁТ?

- Ни в коем случае не идут руководитель / собственник / бухгалтер / корпоративный юрист и прочие штатные сотрудники.
- Идет внештатный представитель по доверенности, т.к. всегда может сказать «не знаю, надо уточнить» и превратить допрос в «разведку» с фиксацией претензий для выработки позиции.

3 ПОДГОТОВКА К ВСТРЕЧЕ

- Анализ документов по ситуации.
- Определение необходимости корректировки документов.
- Обсуждение ситуации с сотрудниками, контрагентами.
- Определение степени риска.

ИТОГ ЭТАПА

Определение тактики представителя на встрече и стратегии компании в целом.

1 КАК СЕБЯ ВЕСТИ В ИФНС?

- Не грубить, не повышать голос, не зеркалить агрессию от сотрудников ИФНС.
- Пресекать агрессию от ИФНС: «сейчас встану и уйду», не впадать в эмоции.

2 ЧТО ГОВОРИТЬ?

- Представитель не знает и не должен знать всех нюансов и деталей, поэтому вправе говорить: «не знаю, надо уточнить».
- При этом, представитель должен понять, на чем основаны доводы ИФНС, какими доказательствами ИФНС располагает.
- Проверить корректность отражения фактов и сведений в протоколе.
- Не обещать никаких оплат в бюджет.
- Обещать поднять документы, разобраться и дать пояснения.
- Запросить копию протокола.

3 ЧТО ДАВАТЬ?

- Никакие документы на встрече не давать, такой обязанности нет.
- Если дать, то можно раньше времени раскрыть сведения и лишиться себя возможности в корректировке позиции.

ИТОГ ЭТАПА

«Разведка» в ИФНС, ознакомление с протоколом, определение дальнейшей стратегии.

1 ЧТО ПИСАТЬ?

- Развернутые пояснения со ссылками на законодательство и позиции судов.
- Отражение соответствия сделки / ситуации требованиям законодательства.
- Отсутствуют основания доплаты налога.

2 ЧТО ОБЕЩАТЬ И ДАВАТЬ?

- Ничего не обещать, позиция должна сводиться к отсутствию нарушений.
- Доводы пояснений могут подтверждаться документами.
- Документы должны перепроверяться на предмет наличия/ отсутствия противоречий, опечаток, излишеств.
- Если для пояснений требуется дополнительное время, можно сообщить в ИФНС.
- Если документы давали в ИФНС ранее, то повторно давать не надо.

3 НА ЧТО ЕЩЕ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ?

- Рассчитать налоговую нагрузку, соотнести со среднеотраслевыми показателями, указав, что налоги и так платятся достаточно.
- Сослаться на трудные финансовые условия, отсутствие лишних денег.

ИТОГ ЭТАПА

Мотивированно объяснить ИФНС, что так просто никто не намерен расставаться с деньгами.

1 ПЛАТИТЬ ИЛИ НЕТ?

- Нет, т.к. доплата в бюджет – крайняя мера.
- Финансовая лояльность к ИФНС может обернуться постоянными поборами.

2 ЧТО ДАЛЬШЕ?

- ИФНС может про Вас забыть при незначительности сумм рисков либо качественных пояснениях, которые снимают вопросы, или когда ИФНС начинает понимать, что есть риск проиграть спор.
- Повторный вызов в ИФНС через некоторое время, тогда снова прокручиваем все этапы.
- Выездная проверка – крайняя и редкая мера, если ИФНС уверена в себе и истекает 3-летний на назначение проверки, что исключает возможности контроля.

3 ЗАЧЕМ ЭТО ВСЕ НАДО?

- Есть шансы отбиться от всех претензий.
- Есть шансы получить предложения от ИФНС об оплате сумм с хорошим дисконтом и в рассрочку (и принять их, если перспектива дела явно в пользу ИФНС).
- Подготовиться финансово и юридически к возможному спору.

ИТОГ ЭТАПА

Сохраняем деньги, смотрим на развитие ситуации, готовимся к худшему, надеемся на лучшее.

НАШИ ОСНОВНЫЕ КЕЙСЫ ПРИ СОПРОВОЖДЕНИИ КЛИЕНТОВ НА РАБОЧИХ ВСТРЕЧАХ

Отстояли позицию об отсутствии схемы «дробление бизнеса» у оптовых поставщиков продуктов питания, сети розничных магазинов, поставщиков специализированной техники.

Отстояли позицию об обоснованности вычетов по НДС и расходов по налогу на прибыль по взаимоотношениям с контрагентами для большого количества клиентов.

Отстояли позицию о наличии права на применение льготных налоговых ставок при выплате иностранным участникам дивидендов, процентов, при выплате иностранным правообладателям роялти.

Минимизировали налоговые последствия клиентов по сделкам с «плохими» контрагентами, сделок с взаимозависимыми лицами, в т.ч. по договорам займа, купле-продаже активов (в т.ч. уступка прав по лизингу) на нерыночных условиях.

Отстояли позицию об отсутствии признаков трудовых отношений клиентов с привлекаемыми подрядчиками: ИП и самозанятыми.

Минимизировали налоговые последствия клиентов при нарушении условий применения специальных налоговых режимов.

НАШИ УСЛУГИ

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ
НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ
НА РАБОЧИХ ВСТРЕЧАХ
В НАЛОГОВЫХ ОРГАНАХ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВ
РАЗРЕШЕНИЯ РАЗНОГЛАСИЙ
С ИФНС И СТРАТЕГИИ ЗАЩИТЫ

ПОДГОТОВКА ПИСЬМЕННЫХ
ПОЯСНЕНИЙ В ИФНС