

Судебный спор с налоговой инспекцией

Полезные материалы из системы:

1. [Путеводитель по налогам. Практическое пособие по налоговым проверкам {КонсультантПлюс}](#)
2. [Готовое решение: Досудебный порядок подачи жалобы на решения и действия налогового органа \(КонсультантПлюс, 2023\) {КонсультантПлюс}](#)
3. [Готовое решение: Как обжаловать в суде решения и действия налоговых органов \(КонсультантПлюс, 2023\) {КонсультантПлюс}](#)
4. [Готовое решение: В какой срок обжаловать решение налогового органа \(КонсультантПлюс, 2023\) {КонсультантПлюс}](#)
5. [Готовое решение: Как обжаловать решение вышестоящего налогового органа \(КонсультантПлюс, 2023\) {КонсультантПлюс}](#)
6. [Ситуация: Как обжаловать решение налогового органа по налоговой проверке? \("Электронный журнал "Азбука права", 2023\) {КонсультантПлюс}](#)

Не всегда получается найти общий язык с государственными органами. Особенно ярко это проявляется при «общении» с ФНС, которая будет добиваться удовлетворения собственных интересов даже в случае обжалования. Если никакие методы воздействия не имели результата, то остается только один вариант — суд с налоговой инспекцией.

Кто может быть инициатором?

Принципиально судебное разбирательство с ФНС ничем не отличается от аналогичных споров с другими государственными органами. Возможны два варианта, при которых налоговое дело может дойти до суда:

1. налогоплательщик самостоятельно обратился в суд за обжалованием решения налогового органа, в котором неправомерно, по его мнению, он был привлечен к ответственности. В этом случае дело будет инициировано по инициативе налогоплательщика;
2. налоговая подала в суд сама. На практике данная ситуация возникает практически всегда, так как налоговый орган вынужден для взыскания сумм налога по собственной инициативе обратиться в суд.

В первом случае все довольно прозаично: если налоговые органы никак не реагируют (или решают спор не в пользу заявителя) на жалобы плательщика, то он может прибегнуть к помощи судебных инстанций. Во втором случае у налоговиков нет иных путей — если имеет место взыскание задолженности, то она обязательно производится только в судебном порядке.

Важно: обязательность обращения в суд для налоговых органов возникает в случае, если сумма долга превышает 3 тысячи рублей. Если размер задолженности меньше, то достаточно обратиться в банк должника и истребовать снятие с его счета нужных денежных средств.

Что нужно подготовить для суда?

Базовый пакет документов включает:

1. заявление для суда на налоговую инспекцию;
2. квитанцию об оплате госпошлины (300 рублей для граждан, 2000 рублей для организаций);
3. копию паспорта;
4. обжалуемое решение (акт, бездействие);
5. жалобу (если ранее уже предпринимались попытки оспаривания с ФНС);
6. приложения к заявлению.

Приложениями к заявлению выступают доказательства вашей правоты в споре. Так как конфликт связан с налогообложением, то необходимо предоставить факты, подтверждающие неправомерное взыскание долгов, исчисление налоговых сумм, непредоставление льгот и другие обстоятельства.

Как проходит судебное разбирательство?

Налоговые споры разбираются в суде в общеисковом порядке. Иными словами, в дело вступает принцип состязательности. У каждой из сторон спора есть возможность предоставлять свои доводы и доказательства по делу, и только после рассмотрения аргументов каждой из сторон суд выносит решение. Суд с налоговой подразумевает, что вы должны быть готовы аргументировать свою позицию.

В плане доказательной базы есть важное отличие, о котором не стоит забывать:

1. налоговый орган обычно предоставляет те же самые документы, которые он рассматривал при проведении выездной (или камеральной) проверки, и никаких новых свидетельств, как правило, предоставлять не нужно;

2. налогоплательщик же, напротив, не связан никаким образом теми документами, которые он ранее предоставлял для проверки. То есть заявитель (или ответчик, в зависимости от инициатора разбирательства) вправе предоставить в суд на изучение в качестве подтверждения своей позиции и невиновности другие доказательства.

Очевидно, что успех в деле напрямую зависит от качества подготовки доказательств и выступлений в суде. Не стоит недооценивать ФНС — у налоговой службы есть свои представители, которые будут максимально старательно обеспечивать удовлетворение интересов государственного органа. Именно по этой причине рекомендуется обращаться к частным юристам, которые не только подготовят необходимый пакет документов, но и организуют компетентное изложение фактов перед судом.

Ваш представитель должен знать специфику разрешения конфликтов с налоговыми органами. Существует объемная судебная практика с участием ФНС. При самостоятельном ведении дела вы рискуете столкнуться с большим количеством трудностей не только из-за незнания законодательства, но и по причине отсутствия опыта в спорах с налоговыми органами.

Сколько длится разбирательство?

Как правило, судебное рассмотрение споров с налоговыми органами занимает около 3 месяцев. Но дело легко может продлиться на год и больше. У налоговой инспекции есть ощутимое количество ресурсов, за счет которых она будет стремиться затянуть проигрышный кейс. Нередко, при недостатке нужных доказательств, суды встают на сторону налоговиков. В таком случае есть второй шанс — начать апелляционное разбирательство путем подачи апелляционной жалобы в вышестоящую судебную инстанцию.

Возможен ли арбитражный спор с налоговиками?

Арбитражный суд с налоговой возможен, когда решения органа затронули права и интересы коммерческих организаций и предпринимателей. Обжаловать можно следующие деяния:

1. незаконное возложение обязанностей;
2. создание препятствий для осуществления предпринимательской деятельности;
3. действия и бездействие, которые нарушают права и интересы лиц в осуществлении предпринимательской деятельности.

Сквозь призму налоговых обязательств речь идет, в первую очередь, про незаконные штрафы в результате проверок, неправомерное начисление налогов или отказ в предоставлении различных преференций.

Как и в случае разбирательства в суде общей юрисдикции, рассмотрение спора с налоговой инспекцией в арбитражных судах подразумевает участие компетентного представителя. В конфликтах между коммерческими структурами и налоговыми органами нередко затрагиваются большие суммы и интересы бизнеса, поэтому важно заручиться поддержкой юриста, который знаком со спецификой арбитражных разбирательств.

Не рекомендуется затягивать с судебным рассмотрением. Если вы не подали заявление самостоятельно, то в случае больших сумм налоговых долгов ФНС сама начнет разбирательство с вами.

От чего зависят результаты спора с ФНС?

Должная осмотрительность при выборе контрагента — это то, на что налоговая обращает внимание прежде всего. И не просто так. Позицию по этому вопросу формулировал даже Верховный Суд (Определение ВС РФ от 14.05.2020 N 307-ЭС19-27597). При этом в самом понятии должной осмотрительности содержится довольно размытая терминология, что непременно является для бизнеса проблемой. Важно понимать, как должна быть выстроена работа в компании, чтобы ни у налоговой, ни у судов не возникало вопросов.

Как показывает судебная практика, успешность спора с ФНС включает две составляющие:

1. проявление коммерческой осмотрительности;
2. правильное оформление сделки.

Но итоговое решение всегда остается за судом, даже если с налоговой урегулировать проблемы не удалось.

Что такое коммерческая осмотрительность и чем ее обосновать?

Коммерческая осмотрительность невозможна без:

1. пакета документов, который запрашивается у контрагента;
2. регламента согласования сделки;
3. стандарта проверки;
4. отчета о проверке контрагента.

Первичные документы контрагента

У службы безопасности в компании есть чек-лист — перечень документов, который нужно запрашивать при проверке нового делового партнера. Этот список становится

основой не только коммерческой осмотрительности, но и системы проверки контрагента. По многим решениям суда видно, что прежде всего вызывает вопросы: сделка вроде бы совершена, все вычеты по НДС заявлены, есть отчеты, скачаны выписки, но уставных документов на контрагента нет — их никто не запрашивал.

Эти документы нужно запрашивать у самого контрагента, чтобы убедиться в его добросовестности, даже если какие-то из них вы можете получить сами (вроде выписки из ЕГРЮЛ).

Регламент проверки контрагента или регламент согласования сделки

Основная цель этого документа — закрепление бизнес-процесса согласования сделки. Он помогает сориентироваться, на каком этапе коммерческий отдел осуществляет отбор кандидатов, в какой момент подключается служба безопасности, а далее условия закрепляют юристы. Это сквозной процесс, через который проходит несколько служб, если организация большая. Но маленькой компании, где процесс устроен проще, тоже важно понимать, по каким критериям сделка согласовывается или отклоняется.

Не обязательно создавать большой документ, важно просто и понятно зафиксировать процесс согласования сделки в компании. При отсутствии четкого процесса согласования в компании у ФНС может сформироваться мнение, что каким-то проблемным контрагентам было отдано предпочтение, их выбор нетипичен и работа с ними мнимая с целью получения вычета.

Стандарт проверки контрагента

Под стандартом следует понимать некий набор критериев, чек-лист, по которому проверяется контрагент. Если у вас разные требования к проверке поставщиков и клиентов, то это следует зафиксировать.

У сотрудника, который занимается проверкой контрагентов, должен быть четкий перечень критериев, по которым он проверяет и ставит отметки «проверено — не проверено», «негативное — положительное». Результат он должен закрепить в отчете о проверке контрагента.

Отчет о проверке контрагента

В отчете содержатся рекомендации: либо мы отказываемся от сотрудничества, либо, исходя из проверки, сотрудничаем, но на наиболее безопасных для нас условиях. Например, если мы видим, что у потенциального контрагента есть проблемы с долгами,

но он предлагает нам выгодные условия, то мы можем закупить у него товар на условиях отсрочки платежа или, наоборот, продать ему товар на условиях предоплаты.

Какие документы и инструменты использовать в качестве доказательств

Коммерческая осмотрительность не исчерпывается одним экспресс-отчетом, это комплекс мер и документов, доказывающих обоснованность выбора того или иного контрагента. В него входят разные инструменты — от таких простых, как выписка из ЕГРЮЛ, до сложных вроде скоринга.

Выписка из ЕГРЮЛ

Ее можно заказать самому, например, [запросить в Личном кабинете клиента компании «Ваш Консультант»](#) или на сайте налоговой. С помощью выписки из ЕГРЮЛ или ЕГРИП можно доказать, что на конкретное число именно этот человек был гендиректором и именно по этому адресу находилась компания.

Скоринг

Инструмент скоринга может заменить стандарт. Он фиксирует перечень критериев, по которым вы проверяете контрагента, и негативные факторы, которые срабатывают.

Выгрузка важной информации

Это способ фиксации конкретной информации. Если вы видите, что произошла смена директора, сделайте выгрузку информации о директоре и учредителях. Следует фиксировать только критически важную информацию и не перегружать документ.

Экспресс-отчет

Это некий аналог отчета о проверке контрагента, хороший инструмент для фиксации благоприятных и негативных факторов с точки зрения маркеров анализа. Он дает рекомендации, которые формируются автоматически.

Однако сам по себе экспресс-отчет не заменит ни работу специалиста, ни все остальные базовые требования по проявлению коммерческой осмотрительностью. Если вы не запросили первичные документы, значит, не убедились в том, что представляет собой компания в реальности. Если у вас есть регламент, но нет стандарта, то для налоговой и суда это сигнал о том, что контрагента выбирали необъективно или без должной проверки. Если есть регламент, стандарт, первичные документы, но нет отчета, или отчет есть, но он без рекомендаций, возникнут вопросы:

Почему были выбраны именно такие условия сотрудничества?

Если контрагент рисковый, зачем вы заключили с ним сделку?

Если вы покажете, что риски были, но вы выбрали контрагента с учетом возможных рисков и на безопасных для вас условиях, то суды будут иначе смотреть на ваше решение.

Правила оформления сделки с контрагентом

Наличия полного комплекта документов и проявления коммерческой осмотрительности все равно недостаточно. Важным является правильное оформление сделки.

Есть несколько обязательных правил, которым нужно следовать:

1. заключайте договор в письменной форме. Если вы заключаете мелкие сделки, то счета-договора, возможно, будет достаточно. Но если вы имеете дело с крупными сделками, то потребуется письменная форма договора. В нем должны быть прописаны те условия, которые указаны в отчете о проверке контрагента. Так, если вы требуете поставку с предоплатой, то это должно быть зафиксировано в отчете. Если вы оценили финансовое состояние контрагента и поняли, что ему нельзя предоставлять отсрочку более 15 дней и больше определенной суммы, то все это тоже должно быть закреплено в договоре. Это касается не только коммерческой осмотрительности, но и работы с коммерческими рисками, независимо от того, применяем мы это к налоговым спорам или нет. Даже если дело касается сделок без НДС и предполагается, что налоговая не будет их проверять, даже если бизнес применяет УСН «доходы», письменная форма договора все равно нужна с точки зрения безопасности коммерческих рисков;
2. правильно оформляйте первичную бухгалтерскую документацию. В любой компании есть архив бухгалтерских документов, а на каждого контрагента заведена папка с договором, актами, счетами, товарно-транспортными накладными, документами складского учета. Как показывает судебная практика, важно не только наличие этих документов, но и их максимально подробное оформление. Юристам и бухгалтерам полезно работать в тандеме. Если первые могут подсказать, как должны быть оформлены документы, то вторые максимально подробно их заполнить, чтобы в дальнейшем при необходимости их можно было использовать в суде в качестве доказательств;
3. подтверждайте любую задолженность документами. Недостаточно просто так сказать, что контрагент вам задолжал. Вы должны показать, что были претензии, гарантийные письма, дополнительные соглашения в рамках договора. Хорошим доказательством того, что должник признает задолженность, являются акты сверки взаиморасчетов.

Если суд видит, что деньги были получены, но поставка не состоялась и компания не предпринимает никаких действий, это автоматически вызывает подозрения в том, что сделка была необоснованной или мнимой.

Хорошие и плохие тактики в суде

Разделить тактики на хорошие и плохие можно на основании анализа практики по спорам 54.1 НК РФ. На какие-то доказательства суды смотрят лучше, а на какие-то хуже.

К хорошим тактикам относятся:

1. внутренний документооборот, фиксирующий движение материалов и товаров;
2. детальный подход к оформлению первичных документов. Чем подробнее вы оформляете их и чем больше информации в документах закладываете о закупаемых товарах и услугах, тем выше шансы на то, что суды встанут на вашу сторону;
3. выбор безрисковой формы сотрудничества или обоснование риска. Например, можно застраховать товар или перевозку. Самое главное — показать, что риск был для вас вынужденным и в какой-то степени обоснованным;
4. обоснование коммерческой выгоды. В одном из споров была история, когда компания сама занималась логистическими услугами и перевозками и тем не менее заказала транспортные услуги для проведения сделки. Налоговая указала на наличие собственного автопарка, заподозрила компанию в заключении мнимой сделки и отказала в вычете НДС. Налогоплательщик объяснил, что две машины из пяти находились в ремонте, три машины — в рейсе, предоставил документы, подтверждающие, что ему потребовался специфический транспорт, которого у него не было. Суд встал на сторону налогоплательщика и отказал налоговой в начислении штрафов.

К плохим тактикам относятся:

1. несоответствие ОКВЭД. Если вы попытаетесь объяснить заключение контракта с компанией, у которой нет соответствующих ОКВЭДов, возникнут вопросы;
2. утрата первичных документов. Подозрительно выглядит ситуация, когда компания утверждает, что акты, накладные были утрачены и даже пытается обосновать это внутренними расследованиями или пожарами на складе;
3. наличие только передаточных документов. Например, только актов или товарно-транспортных накладных. Если нет вспомогательных первичных документов (документов складского учета, документов переработки, перепродажи товара и др.), мы не можем

обосновать движение товара, а есть только факт передачи, то суд без сомнения посчитает сделку мнимой;

4. изготовление доказательств в процессе суда. Иногда в суде внезапно появляются документы, которых не было при налоговой проверке. Налоговая может обвинить налогоплательщика в подделке документов и назначить экспертизу.

Выводы

Чтобы выиграть в суде или споры с ФНС, нужно, чтобы совпали сразу три фактора:

1. правильное оформление алгоритма проявления коммерческой осмотрительности;
2. правильное оформление первичной документации;
3. применение правильной тактики защиты в суде.