

«ВО ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ БИЗНЕС ВСЕГДА НАХОДИТСЯ В УЯЗВИМОЙ ПОЗИЦИИ»

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ LEGAL TO BUSINESS СВЕТЛАНА ГУЗЬ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ РАССКАЗАЛА ОБ ОСНОВНЫХ РИСКАХ ДЛЯ БИЗНЕСА В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И СПОСОБАХ ИХ МИНИМИЗАЦИИ.



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Складывается впечатление, что в текущей экономической ситуации вместо структурирования новых сделок и привлечения иностранных инвестиций на юридическом рынке все более востребованы услуги, связанные с оптимизацией бизнеса. Так ли это?

СВЕТЛАНА ГУЗЬ: Сегодня многие простые вопросы корпоративного права — несложные сделки купли-продажи долей и акций, смена генерального директора — решаются силами инхаус-юристов. Тогда как более сложные дела, включая структурирование крупных сделок по продаже или приобретению бизнеса, затрагивающие смежные отрасли права, требуют привлечения сторонних консультантов. Учитывая стремительные изменения законодательства и правоприменительной практики (налогообложение, привлечение к ответственности топ-менеджеров и бенефициаров), можно наблюдать рост обращений к внешним консультантам, которые способны всесторонне оценить потенциальные риски бизнеса.

BG: Глава ФНС Михаил Мишустин сообщил, что в 2018 году прирост налоговых поступлений стал максимальным за последние пять лет. В какой мере ужесточение налогового регулирования коснулось бизнеса?

С. Г.: Самый страшный сон предпринимателя — мажоритарный кредитор в лице налогового органа. К сожалению, позиция налогоплательщиков становится все более жесткой и не всегда эффективной. Заметен и прогосударственный вектор в судебной практике. Почти со всеми кредиторами можно разумно договориться, выстроив план оздоровления. Каждый бизнес-контрагент исходит из принципов экономической целесообразности, в то время как во взаимоотношениях с государственными и налоговыми органами бизнес всегда находится в уязвимой позиции. Основная проблема в том, что законодательство и правоприменительная практика меняются диаметрально противоположным образом.

BG: Какие возможности минимизации рисков в налоговой сфере есть у бизнеса?

С. Г.: При ведении бизнеса и выборе контрагентов всегда следует проявлять добросовестность и осмотрительность, мы как мантру твердим это нашим клиентам. Но, к сожалению, законодательство меняется очень быстро. То, что еще вчера было за-

конным и обоснованным, сегодня может трактоваться как незаконное действие. Яркий пример — ужесточение подхода к определению необоснованной налоговой выгоды. Налоговые органы зачастую используют оценочные понятия, что усложняет возможность однозначной трактовки. Так что просчитывать потенциальные риски стоит уже на этапе построения бизнес-модели или договорных отношений с контрагентами.

BG: В рамках межстранового обмена данными ФНС получила большое число данных о владельцах иностранных счетов и активов. Стоит ли ожидать роста исков не только к каким-то компаниям, но и к физлицам?

С. Г.: Фактически влияние межстранового обмена данными ФНС бизнес ощущает уже сейчас, и число исков к компаниям и физическим лицам растет. Налоговые органы обладают максимальным объемом информации от таможи, банков и налоговых органов иных юрисдикций. Все действия физического или юридического лица открыты. С одной стороны, это способствует повышению прозрачности бизнеса. Однако чтобы понять новые правила игры, нужен переходный период. К примеру, все сделки и решения, которые принимались до введения деофшоризации, сегодня зачастую оцениваются как злоупотребление правом со стороны налогоплательщика.

BG: Правоприменительная практика в делах о банкротстве имеет уклон в сторону конкурсного производства и конечной ликвидации должника, а случаи финансового оздоровления являются экзотикой. С чем это связано?

С. Г.: В России прокредиторское законодательство о банкротстве. По статистике, восстановительные процедуры — финансовое оздоровление и внешнее управление — применяются только в 2% случаев, при этом 80% из них все равно достигает конкурсного производства. Во-первых, в оздоровлении объективно заинтересован только сам должник, а точнее собственники бизнеса и отчасти топ-менеджеры. Кредиторы, напротив, хотят вернуть деньги, зачастую любым путем — дисконт, реструктуризация, уступка права требования, перевод долга на финансово устойчивую компанию. Во-вторых, нет действенного механизма, позволяющего,

например, должнику объявить мораторий на выплату долгов, взяв «финансовую передышку». Практически все процедуры, предусмотренные законом, предполагают переход должника под контроль кредиторов, которые заинтересованы только в возврате средств. В некоторых случаях можно убедить одного-двух кредиторов в возможности оздоровления, предоставив им механизмы контроля. Однако если реестр большой и в составе есть значительное количество «мелких» кредиторов, возможности восстановления бизнеса существенно снижаются. В-третьих, зачастую оказывается проще оставить юридическое лицо, накопившее долги, и открыть новое. Минимальный уставный капитал в размере 10 тыс. рублей по определению не может обеспечить права кредиторов на этапе погашения большой задолженности. Пока законодательство о банкротстве не будет учитывать баланс интересов, перекос в сторону ликвидации должника по итогам процедуры банкротства неизбежен.

BG: Одним из основных направлений вашей деятельности является консультирование инвесторов в коммерческую недвижимость. С какими основными рисками сталкиваются такие инвесторы?

С. Г.: Инвесторы часто недооценивают правовые риски. Это риски, связанные с самим помещением (возможные обременения, технические параметры), а также правоспособность продавца — история приобретения права собственности на объект, наличие судебных споров и признаков несостоятельности. Приобретая доходную недвижимость, уже обремененную договором аренды, стоит проанализировать условия договора, включая возможность расторжения, индексации арендной платы, валютной и налоговой оговорки. Наконец, важно правильно структурировать сделку, чтобы минимизировать риски и переложить существенную ответственность на продавца при наступлении неблагоприятных ситуаций. Нельзя не учитывать и риски, которые могут возникнуть на этапе владения активом, например, в случае если запланирована перепланировка объекта: согласование обустройства дополнительных входов, установка дополнительного оборудования, согласование вопросов погрузки-разгрузки товаров.

BG: Часто ли у инвесторов возникают конфликты с жильцами, которые препятствуют открытию коммерческого объекта на первом этаже?

С. Г.: Сегодня «потребительский экстремизм» не редкость. В многоквартирных домах, где размещен основной объем объектов стрит-ритейла, обязательно находятся «сложные» соседи, которые начинают писать жалобы с целью получить определенные «бенефиты». Злоупотребляют и ТСЖ, требуя различных преференций за выдачу законных документов, разрешений и согласований, в лучшем случае это благоустройство придомовой территории. Бывают и более сложные ситуации, когда в ТСЖ возникают два противостоящих лагеря, попеременно оспаривающие решения друг друга. В этой ситуации собственник становится попросту заложником.

BG: Что еще препятствует увеличению числа сделок в сфере стрит-ритейла?

С. Г.: Реалии действующего законодательства сегодня таковы, что небольшим магазинам, мелкому и среднему бизнесу сложно работать. Так, согласно Жилищному кодексу, любую, даже внутреннюю перепланировку жилого или нежилого помещения, расположенного в многоквартирном доме, нужно согласовывать со всеми собственниками. Получить согласие 100% собственников, не имея специальных «навыков», проблематично. Есть явный перекос в сторону защиты интересов жильцов многоквартирных домов, хотя именно мелкий бизнес закрывает потребности жителей в товарах и услугах и является существенным источником поступления налогов в бюджет.

BG: В последнее время юридические консультанты начинают создавать практики, занимающиеся сферами, где только формируется регулирование (финтех, большие данные). Смотрите ли вы на них?

С. Г.: Все, что связано с интернет-технологиями, набирает обороты, и, соответственно, возрастает спрос на юридическое сопровождение подобных проектов. Рынок растет, расширяются компетенции. Мы, в свою очередь, анализируем рынок и по мере необходимости привлекаем юристов, специализирующихся на том или ином направлении. Мы не ставим задачи специализироваться на всех вопросах, но считаем целесообразным усиливать практики, которые нужны здесь и сейчас. ■