

Как не получить 12 лет тюрьмы за импорт товара – РБК.Про

Если при ввозе товаров из-за границы обнаруживаются нарушения, правоохранители обычно предъявляют претензии конечному покупателю, который вполне себе законопослушен. Как учесть этот риск и не попасть в тюрьму, знает Артем Чекотков (МКА «Князев и партнеры»).

Основная задача, которую ежедневно решают руководители компаний, занимающихся импортом, сводится к выстраиванию эффективных процессов поставки товара от зарубежного производителя до собственного склада. Особенности указанного направления приводят к тому, что организации зачастую обращаются к профессиональным участникам внешнеэкономической деятельности. Это компании, объединяющие в себе функции логистических операторов и таможенных представителей (далее — компании-посредники), которые берут на себя таможенное оформление, логистику, расчеты в иностранной валюте, подготовку специфической документации.

Безусловно, надежный партнер в таких вопросах снимает с руководства массу проблем, так как создавать отдел ВЭД в рамках компании подчас абсолютно нецелесообразно. Однако практика показывает, что финансово-хозяйственные отношения могут быть выстроены (причем как случайно, так и намеренно) и с недобросовестным контрагентом, что, в свою очередь, приводит к серьезным последствиям, в том числе и уголовно-правового характера.

Основания предъявления претензий

В самом общем виде сущность взаимодействия с компаниями-посредниками сводится к тому, что они осуществляют перевозку товара от иностранного производителя до таможенного поста, производят таможенную очистку груза, после которой товар доставляется на склад конечного покупателя. В данном процессе задействованы различные структуры партнеров (транспортные организации, компании импортеры и т. д.). Однако конечный покупатель, как правило, заключает договор с российским юридическим лицом, также входящим в группу компаний контрагента, у которого и приобретает товар, прошедший таможенную очистку. В стоимость товара, соответственно, включается процент за услуги, оказанные посредниками. Стоит оговориться, что это лишь один из предельно упрощенных вариантов сотрудничества,

однако именно он наглядно демонстрирует имеющиеся риски. В подавляющем большинстве случаев к их возникновению приводят два обстоятельства.

- **Заключение договора с компанией-«однодневкой».** Юридическое лицо, входящее в группу компаний-посредников, у которого покупается товар уже на территории РФ, может оказаться организацией, фактически не осуществляющей самостоятельную деятельность. Соответственно, сделки по поставке товаров могут быть признаны фиктивными.
- **Занижение стоимости товаров при таможенном оформлении.** Таможенная очистка товаров одна из основных услуг, которую оказывают компании-партнеры. Реализация обозначенной процедуры осуществляется ими самостоятельно вне какого-либо контроля со стороны обратившихся к ним лиц и, в случае недобросовестности контрагентов, может привести к различным манипуляциям с ценами, фигурирующими в таможенных декларациях.

Позиция правоохранительных органов

В подавляющем большинстве случаев в поле зрения правоохранителей попадает первое обстоятельство — взаимодействие с компанией-«однодневкой». В настоящее время выявление таких фактов не представляет особой сложности, плюс ко всему активную роль в данном процессе также играют налоговые органы, результаты проверок которых могут стать поводом к возбуждению уголовных дел.

Дальнейший процесс расследования предполагает работу по установлению особенностей взаимодействия с иностранным производителем, движения денежных средств от компании-«однодневки» к иным организациям, маршрута и способа перевозки товара от таможенного поста до склада, аффилированности и подконтрольности конкретным лицам организаций, участвующих в схеме поставки товара, выявление иных сведений, которые могут свидетельствовать о том, кто являлся реальным поставщиком, кто инициировал и контролировал данную схему и, соответственно, был ее «выгодоприобретателем».

Для того, чтобы установить все отмеченные обстоятельства, проводится комплекс процессуальных действий, предусматривающий допросы лиц, имеющих отношение к компаниям, участвующим в поставке, проведение обысков в офисах, реализацию выемок документов, электронных источников информации (в том числе переписки в мессенджерах и электронной почте), их анализ, проверку IP-адресов, банковских счетов, баз данных государственных органов (ПФР, ФСС, Роспатент, ГИБДД, ГИМС),

анализ интернет ресурсов.

Перечисленные и некоторые иные механизмы позволяют установить лицо или группу лиц, которые совершили противоправные деяния. Однако, к сожалению, приходится констатировать, что в некоторых случаях (и их достаточно много) столь скрупулезная работа не проводится, а правоохранители идут по пути наименьшего сопротивления и предъявляют претензии конечному получателю товара.

В основе такого решения лежит все то же обстоятельство — заключение договора с компанией-«однодневкой». Примечательно, что в качестве подтверждения фиктивного характера взаимоотношений между компаниями указывается существенная разница между таможенной стоимостью товара и той, за которую он приобретался на территории РФ у организации посредников. Учитывая, что ввиду деятельности недобросовестных партнеров стоимость, указанная в декларациях, существенно ниже, правоохранители делают вывод о том, что договор с юридическим лицом на территории РФ заключен только с целью увеличения цены товара и пропорционального увеличения расходов компании.

Обозначенная позиция выражается в предъявлении обвинения в совершении преступления, предусмотренного ст. 199 УК РФ «Уклонение от уплаты налогов и сборов с организации», с возможным наказанием до 6 лет лишения свободы.

Ключевым обстоятельством иного риска, возникающего при взаимодействии с недобросовестными партнерами, выступают уже не взаимоотношения с фиктивной организацией (хотя они также присутствуют), а заниженная таможенная стоимость. В таком случае позиция обвинения строится на том, что именно руководство компании-получателя товара организовало схему поставки, при которой в таможенных декларациях указывалась недостоверная информация о цене. Указанные действия могут быть квалифицированы по ст. 194 УК РФ «Уклонение от уплаты таможенных платежей специальных, антидемпинговых и (или) компенсационных пошлин, взимаемых с организации или физического лица». При самом неблагоприятном развитии событий, в случае если будет получен вывод о том, что преступление совершено организованной группой лиц, указанная статья предусматривает наказание до 12 лет лишения свободы.

Таким образом, и в первом, и во втором случаях деятельность правоохранителей сводится к сбору доказательств, уличающих в совершении противоправных действий руководство компании-получателя товара. Во многом связано это с тем, что предъявление претензий, как правило, к крупной, действующей организации,

представляется более перспективным и менее трудозатратным направлением деятельности.

Однако к такой позиции возникает масса вопросов: каким образом руководство компании-получателя связано с «однодневками», импортерами, организовывало ли оно процесс таможенного оформления (влияло ли на цены, указанные в декларациях), контролировало ли процесс перевозки товара?

К сожалению, данным вопросам в большинстве случаев не уделяется должного внимания, а сбор информации, позволяющей дать на них ответы, ложится на плечи лица, привлекаемого к ответственности.

Позиция руководства компании

Подтверждать правомерность действий руководства компании, прежде всего, необходимо посредством указания на то, что блок вопросов, связанных с транспортировкой товара и его таможенным оформлением, полностью контролировался контрагентами. Важно также помнить, что обозначенная позиция эффективна в случае, если товар фактически был поставлен, а руководство компании действительно не организовывало логистику и таможенную очистку.

Иными словами, следует продемонстрировать то, что с посредниками выстраивались стандартные для такого вида деятельности взаимоотношения. С целью подтверждения указанных обстоятельств можно предпринять следующие шаги.

1. Подтвердить реальность делового общения с контрагентом перед заключением договора

Прежде всего, необходимо показать, что компания не могла собственными силами организовать процесс перевозки и таможенного оформления. Например, продемонстрировать, что в штате отсутствуют сотрудники, занимающиеся ВЭД, отсутствуют ресурсы для осуществления перевозок (нет транспорта, нет заключённых договоров с перевозчиками).

Также следует собрать все следы преддоговорного общения: где и каким образом были найдены будущие партнеры (интернет, рекомендации, специализированные выставки), приложить электронные письма с запросом на оказание услуг, ответами посредников, в которых они выражают готовность оказывать необходимые услуги, полезна будет переписка, демонстрирующая процесс согласования договора.

Если были посещения офиса контрагентов (в идеале перед заключением договора это сделать), указать, где он располагался, предоставить данные о контактных лицах, с которыми осуществлялось общение перед заключением договора.

2. Подтвердить проявление должной осмотрительности при выборе контрагентов

В настоящее время компании собирают пакет документации практически по каждому своему контрагенту, в данном случае необходимо поступить аналогичным образом. Однако помимо стандартных документов и проверки предлагаемой компании по справочным системам, следует лично встретиться с директором, запросить копию его паспорта, а также зафиксировать процесс подписания договора на фото или видео.

3. Подтвердить реальность делового общения в процессе исполнения договора

После согласования условий договора общение с контрагентами осуществляется менеджерами. Соответственно, необходимо обозначить данных лиц как со своей стороны, так и со стороны контрагента с приложением их деловой переписки. Как правило, в таких ситуациях менеджеры посредников сообщают информацию о том, что товар отгружен иностранным производителем, пройдена таможенная очистка, товар будет доставлен на склад в определенную дату и определенным видом транспорта. Все это свидетельствует об отсутствии осведомленности руководства о противоправном характере действий посредника.

4. Подтвердить отсутствие аффилированности с компаниями, участвующими в процессе поставки товара

Как уже отмечалось, посредники для оказания необходимых услуг, как минимум, используют в схеме поставки: транспортные компании, организации импортеры, юридические лица, которые продают товар конечному получателю.

В данном случае следует собрать как можно больше информации, свидетельствующей об отсутствии какой-либо связи с указанными организациями. Например, если речь идет о транспортной компании, то на складе остаются данные водителей и машин, которые доставляли товар. Соответственно, эти сведения могут помочь в установлении конкретного юридического лица или ИП, к которым можно обратиться с целью подтверждения того, что компания-получатель не пользовалась их услугами.

5. Подтвердить реальную стоимость поставляемых товаров

Обозначенное обстоятельство важно не только в плане обоснования отсутствия осведомленности о противоправном характере действий посредников, но и может помочь в установлении действительного объема расходов, который понесла

организация на приобретение поставленных товаров. Для того, чтобы его подтвердить, можно, например, запросить цены у иностранных производителей или приложить инвойсы от заводов-изготовителей, если таковые направлялись в компанию.

Таким образом, указанный перечень действий компенсирует нежелание правоохранителей устанавливать все фактические обстоятельства спорных поставок, показывает иную версию событий, нежели ту, которую формирует обвинение и, как следствие, подтверждает отсутствие умысла на совершение противоправных действий у руководства компании.

Однако опять же следует помнить, что данные действия эффективны только лишь в том случае, когда руководство организации действительно было введено в заблуждение недобросовестными партнерами.

Автор: Артем Чекотков, адвокат МКА «Князев и партнеры»

Дата публикации: 29.09.2021

Источник: <https://pro.rbc.ru/news/614317959a79478c7ecc870b>