

## Конструктор взаимоотношений с контрагентами

Конструктор договоров — недооцененный инструмент, который позволит бизнесу не только освободить время юристов от реализации рутинных стандартных задач, но и настроить сквозные контрольные процессы, позволяющие управлять портфелем контрагентов, снижать налоговые, финансовые и коммерческие риски, а также повысить привлекательность компании в глазах инвесторов, контролирующих органов и общества в целом.



Юлия ОРЛОВА,  
партнер, руководитель  
направления налогового  
мониторинга ДРТ



Анна РЫБАЛКО,  
директор по развитию  
бизнеса, Департамент  
налогов и права ДРТ

Исходя из анализа судебной практики за последние три года, до 80% споров бизнеса с ФНС России разрешаются в пользу бюджета, а налоговые консультанты рассказывают об очередных громких проигрышах налогоплательщиков и теоретизируют на тему, как избежать доначислений, заблаговременно вооружившись кипами подтверждающих документов, или постараться заранее перенести налоговые риски на контрагента.

Что, если есть более эффективный способ взаимодействия с ФНС, чем маскировка проблем или их перенос на бизнес-партнера?

Как известно, ФНС России — один из наиболее технологически подкованных государственных органов, стремящийся к цифровизации практически всех процессов. Яркими примерами такого стремления являются реализация проектов по налоговому мониторингу, внедрение автоматизированной системы контроля по налогу на добавленную стоимость АСК НДС, сквозная аналитика данных из множества источников, производимая в рамках АИС «Налог-3». Учитывая изложенное, смеем предположить, что именно автоматизация процессов на стороне бизнеса может стать наиболее понятным «языком общения», способным снизить количество споров. Рассмотрим возможности снижения налоговых рисков путем автоматизации процессов на примере популярного инструмента — конструктора договоров.

В сущности, работа над конструктором договоров на 80% состоит из аудита коммерческих условий действующих договоров, оценки необходимости каждого из вариантов и последствий применения каждого из вариантов в связке с другими положениями того же договора — уже на этом этапе налогоплательщик получает значительные выгоды, связанные с оценкой потенциальных налоговых доначислений, локализации источников их возникновения, плана действий по снижению объема рисков операций.

Привлекательность конструктора договоров связана в том числе с его доступностью для понимания сотрудниками без профильного юридического образования, а также относительной простотой написания

и интеграции в ERP-системы и другие существующие программные продукты. При этом основной целью внедрения данного инструмента по-прежнему является снижение нагрузки юридической функции, ее освобождение от проверки рутинных договоров путем передачи данной функции в отдел продаж и отдел закупок. На практике бизнес недооценивает возможности конструктора договоров и не использует все возможности этого инструмента.

В первую очередь важно отметить, что сопоставление различных положений договоров позволяет не только выявить имеющиеся налоговые риски, но и свести их к минимуму при заключении аналогичных контрактов в последующих периодах. В качестве примера можно привести несогласованность условий поставки INCOTERMS и перехода права собственности на товар, а также налоговые риски по НДС, связанные с неправильным определением места реализации товара. Установление взаимосвязей таких положений договоров поставки на этапе формирования договора позволит нивелировать подобные ошибки.

Стоит также отметить возможность интеграции конструкторов договоров с набирающими популярность системами автоматизированной проверки контрагентов. Так, после присвоения контрагенту рейтинга благонадежности конструктор может автоматически генерировать допустимые для такого контрагента коммерческие условия, такие как возможность авансирования, лимиты выдачи авансов, предельные сроки авансирования поставок, ответственность за просрочку исполнения обязательства и многое другое. Автоматическую генерацию условий договоров с учетом рейтинга контрагента можно рассматривать еще и как элемент автоматизации политики по ценообразованию, которая является значимым аргументом в процессе согласования коммерческих условий и помогает обоснованно отказывать в неразумном торге.

Помимо этого, конструктор может интегрироваться с ERP-системами предприятия и оценивать весь спектр прошлых и действующих правоотношений с контрагентом, включая так называемые «черные списки» контрагентов, в отношении которых установлен полный запрет или существен-

Таким образом, всего один инструмент позволит бизнесу стать более экономически эффективным и управляемым. Из приведенных примеров становится очевидно, что конструктор договоров — недооцененный инструмент, использование которого может быть существенно расширено за счет интеграции и подпитки данными из других систем организации

ные ограничения на взаимодействие, а также специальные условия закупочного процесса.

Конструкторы договоров могут также помогать финансовой службе предприятия в управлении финансовыми потоками: планировать и контролировать объемы дебиторской и кредиторской задолженности, снижая риски кассовых разрывов и удорожания производства за счет привлечения внешних займов. Что касается работы с договорами займа, то конструкторы договоров могут сигнализировать об избыточной долговой нагрузке, предупреждая об образовании контролируемой задолженности перед аффилированными лицами.

Таким образом, всего один инструмент позволит бизнесу стать более экономически эффективным и управляемым. Из приведенных примеров становится очевидно, что конструктор договоров — недооцененный инструмент, использование которого может быть существенно расширено за счет интеграции и подпитки данными из других систем организации. При расширении периметра задач, решаемых с помощью конструктора договоров, важно помнить о методологической составляющей проекта. Достаточно очевидно, что автоматизация хаоса не приведет к желаемому результату, а упорядочивание многообразия вариантов договоров требует вдумчивого подхода: начиная с постановки задач, анализа многообразия вариантов и сведения их к минимуму, подготовки внутренних политик для их дальнейшей автоматизации и заканчивая вершиной айсберга — непосредственно автоматизацией целевых процессов.

Важно отметить, что, помимо экономической составляющей, внедрение конструкторов договоров позволяет повысить прозрачность взаимодействия с контрагентами. Открытость бизнеса — своего рода инвестиция, ценность которой постоянно растет. Не секрет, что прозрачность приносит репутационные выгоды во взаимодействии с контрагентами, инвесторами и собственными сотрудниками, а также позиционируется ФНС как одна из основных целей в развитии ведомства. Мы имеем все основания полагать, что, повышая прозрачность и управляемость процессов, бизнес сможет шаг за шагом в ногу с ФНС и улучшить взаимопонимание в этом взаимодействии.