

Директор поинтересовался в бухгалтерии, велика ли вероятность проведения в компании выездной налоговой проверки. Для обоснованного ответа бухгалтеру придется оценить ключевые показатели деятельности компании. Именно на их значения в первую очередь ориентируются налоговые органы, назначая проверку.

Наибольшую угрозу для финансового состояния компании несут именно выездные проверки, поскольку они проводятся в офисе фирмы и имеют обыкновение затягиваться.

Правила отбора объектов проверки

Еще несколько лет назад налоговая служба утвердила «Концепцию системы планирования выездных налоговых проверок» (приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333; далее – Концепция). И вместе с ней - общедоступные критерии оценки рисков, которые налоговики используют при отборе кандидатов на выездную проверку.

Используя эти критерии, компания самостоятельно может определить, грозит ли ей в скором времени налоговая проверка. Остановимся на этих критериях подробнее.

Понятно, что...

...даже если компания не отвечает ни одному из критериев, полной гарантии от проверок это не дает. Налоговики всегда могут обосновать проверку тем, что деятельность компании не исключает возможности извлечения необоснованной налоговой выгоды.

Совет

Не относитесь «спустя рукава» к подготовке документов для камеральной проверки. Большинство нужных сведений инспекторы получают именно из деклараций и финансовой отчетности. Чем ниже их качество, тем выше риски встречи с инспектором отдела выездных проверок.

Критерий □ 1. Налоговая нагрузка

Налоговая нагрузка компании должна превышать среднеотраслевое значение по виду деятельности (или хотя бы равняться ему). Показатели «желательной» нагрузки приведены в Приложении № 3 к Концепции.

Налоговая нагрузка определяется как доля уплаченных налогов в выручке - по показателям, отраженным в бухгалтерской отчетности. Формула следующая:

Налоговая нагрузка = Строка 4124 отчета о движении денежных средств («Налог на прибыль организаций») / Строка 2110 отчета о прибылях и убытках («Выручка») x 100%

Имейте в виду, что при расчете суммы уплаченных налогов не учитываются страховые взносы на обязательное пенсионное страхование и налоги, уплаченные компанией в бюджет как налоговым агентом.

Критерий □ 2. Убыточность деятельности

Отражение в бухгалтерской или налоговой отчетности убытков на протяжении двух и более налоговых периодов тоже привлекает внимание инспекции при планировании выездных проверок. Однако Концепция не уточняет, должны ли эти периоды непосредственно предшествовать текущему календарному году.

Подробнее об этом см. № 2, 2011, с.25

Период проведения выездных проверок - три предшествующих календарных года (п. 4 ст. 89 НК РФ). Именно за этот промежуток времени и стоит проверить наличие убытка в налоговых декларациях (по налогу на прибыль, ЕСХН, ЕНВД, УСН) и отчетах о прибылях и убытках.

Практика показывает, что обоснованные убытки, к примеру, полученные в первоначальный период деятельности или в ходе освоения новых рынков, не учитываются налоговыми органами при принятии решения о включении компании в список на выездную проверку.

Критерий 3. Вычеты по НДС

Риск проведения выездной проверки повышается, если доля вычетов по НДС к сумме начисленного налога равна либо превышает 89 процентов за двенадцать месяцев. Поскольку налоговый период по НДС изменился, и теперь это - квартал (ст. 163 НК РФ), то определять долю нужно последовательно за четыре предшествующих квартала. Основным источником информации при этом – декларация по НДС, а расчет производится так:

$$\text{Доля вычетов} = \frac{\text{Строка 220 разд. 3 («Общая сумма НДС, подлежащая вычету») / Строка 120 разд. 3 («Общая сумма НДС, исчисленная с учетом восстановленных сумм налога») \times 100\%}{100\%}$$

Критерий 4. Темп роста расходов и доходов от реализации

Речь идет о несоответствии темпов роста расходов и доходов по налоговой отчетности темпами роста расходов и доходов по финансовой отчетности.

Для проверки этого критерия нужно определить ряд показателей. Они приведены в таблице ниже. Отметим, что для расчетов берется анализируемый период и предшествующий.

Когда проверка придет к вам

Автор: Administrator
26.10.2012 20:17 -

У Какие показатели нужно определить

Условное обозначение

Показатель

Что участвует в расчете

А

Темп роста расходов по налогу на прибыль

Показатели по стр. 030 («Расходы, уменьшающие сумму доходов от реализации») листа 02 декл

Б

Темп роста доходов по налогу на прибыль

Показатели по стр. 010 («Доходы от реализации») листа 02 деклараций по налогу на прибыль

В

Когда проверка придет к вам

Автор: Administrator
26.10.2012 20:17 -

Темп роста расходов по бухгалтерской отчетности

Показатели по стр. 2120 («Себестоимость продаж»), 2210 («Коммерческие расходы»), 2220 («У

Г

Темп роста доходов по бухгалтерской отчетности

Показатели по стр. 2110 («Выручка») отчета о прибылях и убытках

Далее сравниваем:

1 темп роста налоговых расходов и темп роста налоговых доходов (А и Б);

2 темп роста бухгалтерских расходов и темп роста бухгалтерских доходов (В и Г);

3 пропорции между расходами и доходами по налоговой отчетности с аналогичными показателями финансовой отчетности (1 и 2).

Риск выездной проверки увеличивается в любом из следующих случаев:

· $A > Б$;

· $B > Г$;

· $A - Б \neq B - Г$.

Критерий 5. Зарплата работников

Компания находится в зоне повышенного риска, если размер среднемесячной зарплаты на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в соответствующем субъекте РФ. Для этого критерия размер среднемесячной зарплаты определяют так:

Среднемесячная заработная плата = $\frac{\text{Фонд оплаты труда}}{\text{Среднесписочная численность} \cdot 12}$

Полученное значение сравнивается со средним уровнем заработной платы на одного работника по виду экономической деятельности в соответствующем субъекте РФ.

Сведения о среднем уровне зарплаты можно получить:

· на официальных сайтах территориальных органов Росстата и ФНС России (www.gks.ru и www.nalog.ru соответственно);

· из экономико-статистических сборников Росстата;

· направив запрос непосредственно в территориальный орган Росстата или ФНС.

Критерий □ 6. Приближение к лимитам спецрежима

Неоднократное (два и более раза в календарном году) приближение к предельным показателям, дающим право применять специальные налоговые режимы (УСН, ЕСХН, ЕНВД), также грозит выездной проверкой. Критично, когда до соответствующих максимальных показателей по НК РФ остается пять процентов и менее.

Критерий □ 7. Игнорирование уведомления налоговиков

При получении уведомления компания в течение пяти рабочих дней обязана представить необходимые пояснения по изложенным в нем вопросам или внести исправления в отчетность (подп. 4 п. 1 ст. 31 НК РФ). Поводом для уведомления могут стать выявленные на камеральной проверке:

- ошибки в налоговой декларации (расчете);
- противоречия в представленных документах;
- несоответствие сведений, представленных налогоплательщиком, сведениям налогового органа.

Риск выездной проверки возрастает, если пояснений налоговикам не представлены без объективных причин.

Критерий □ 8. Уровень рентабельности

Налоговый орган сравнивает уровень рентабельности по сведениям бухучета с уровнем рентабельности для конкретной сферы деятельности по данным статистики. Компании

Когда проверка придет к вам

Автор: Administrator
26.10.2012 20:17 -

предстоит рассчитать собственные показатели рентабельности продаж и активов. Их определяют так:

Рентабельность продаж = Прибыль от продаж (стр. 2200 отчета о прибылях и убытках) / Себестоимость продаж (стр. 2120 отчета о прибылях и убытках) x 100%

Рентабельность активов = Бухгалтерская прибыль до налогообложения (стр. 2300 отчета о прибылях и убытках) / Стоимость активов налогоплательщика (стр. 1600 бухгалтерского баланса).

Статистические показатели рентабельности продаж и активов можно найти в Приложении № 4 Концепции. Если показатели рентабельности компании ниже на 10 и более процентов, чем среднеотраслевые статистические показатели по аналогичным видам деятельности, повод для выездной проверки налицо.

Критерий 9. Высокий налоговый риск

«Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском» - пожалуй, самый эфемерный критерий. По сути, он подразумевает, что компания не проявляет должной осмотрительности, а именно:

- не располагает информацией о месте нахождения контрагента, его складских помещениях, данными госрегистрации;
- не имеет документов, подтверждающих полномочия представителя и руководителя контрагента.

Подробнее об этом см. № 0, 2011

Когда проверка придет к вам

Автор: Administrator
26.10.2012 20:17 -

Даже если выяснится, что компания соответствует одному или нескольким критериям, не торопитесь вносить изменения в налоговый учет и подавать «уточненки» за более чем три предшествующих года. Тогда налоговики могут назначить выездную проверку за корректируемый период без учета трехлетнего ограничения и независимо от того, в какую сторону скорректирован налог (п. 4 ст. 89 НК РФ).

Мнение эксперта



Инспектор всегда приходит на выручку

Вадим Зарипов, руководитель аналитической службы юридической компании «Пепеляев Групп»

На самом деле, налоговая служба опубликовала не все критерии. Помимо 12 критериев есть еще один, тринадцатый – несчастливый. Дело в том, что даже если руководство компании полагает, что у нее с налогами все в порядке, не совсем в порядке или совсем не в порядке может оказаться контрагент. Налоговые органы уже в момент регистрации юрлица видят, что фирма имеет признаки однодневки (массовый учредитель, массовый адрес и т.п.). Нужно лишь подождать пару лет, чтобы на эту «наживку» клюнули неосторожные предприниматели, а потом по банковским проводкам, как по цепочке, прийти с проверкой. Поэтому нередко уже в самом начале проверки удивленным налогоплательщикам сообщают, по каким сделкам будут сделаны значительные доначисления.

Когда проверка придет к вам

Автор: Administrator
26.10.2012 20:17 -

Ну, а если компания отнесена к категории крупнейших налогоплательщиков, то к ней поток налоговых контролеров не прекращается – «по статусу положено».