

КАРТА РИСКОВ

ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ

в отношении "Пример Карты рисков"

за 2024 год

СХЕМЫ БОЛЬШЕ НЕ РАБОТАЮТ



ДОПУЩЕНИЯ

1. Карта рисков не является аудиторским заключением или руководством к действию. Она не содержит рекомендации по внесению исправлений в бухгалтерский и налоговый учёт.
2. Предметом исследования является определение вероятности проведения выездной налоговой проверки по данным, предоставленным заявителем.
3. Эта вероятность определяется путём сравнения показателей деятельности организации с общедоступными критериями налоговых рисков и иными критериями.
4. Карта рисков не содержит детальных рекомендаций о конкретных мерах минимизации выявленных рисков.
5. Карта рисков носит информационный характер. Содержащиеся в ней сведения могут быть приняты во внимание при подготовке и принятии управленческих решений.
6. Карта рисков составлена на основе данных, предоставленных заявителем. В случае, если данные неверные, результат по карте рисков тоже будет неверным.
7. Разные части (главы, разделы) Карты рисков не могут трактоваться и использоваться отдельно. Выводы сформированы исходя из анализа совокупности факторов.
8. При подготовке Карты рисков во внимание принимались наиболее значимые показатели финансово-хозяйственной деятельности, которые обычно анализируют налоговые органы, а также иная информация.
9. Это не исключает, что могут быть и другие факторы риска, о которых заявитель не знает или вправе умолчать.
10. Карта рисков подготовлена с учётом информации о заявителе, которая может являться коммерческой тайной. В этой связи только заявитель вправе принимать решение о её передаче полностью или частично третьим лицам.
11. Мы не запрашиваем и не используем никаких идентифицирующих признаков при заполнении Карты рисков, будь то ИНН, ОГРН или ОГРНИП. Она формируется исключительно на основании данных, введенных заявителем самостоятельно и полностью конфиденциальна.
12. Мы не храним введенные данные и не передаём их третьим лицам. Вся информация носит обезличенный характер и может быть использована исключительно в интересах заявителя.

КАК ЧИТАТЬ КАРТУ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ

По результатам анализа показателей деятельности на соответствие общедоступным и дополнительным критериям риска проведения выездной налоговой проверки была получена карта налоговых рисков в отношении Пример Карты рисков, с которой Вы можете подробнее ознакомиться в следующем разделе.

Вместе с тем, просим Вас уделить 2 минуты для ознакомления с кратким руководством по интерпретации результатов проделанной аналитической работы, которое позволит Вам более осознанно и вдумчиво подойти к подготовке и принятию управленческих решений на основе полученной информации.

Мы стремились к тому, чтобы создать максимально доступный и сутевой инструмент для бизнеса, с которым Вам, как лицу формирующему или принимающему решение, было бы удобно работать. В этой связи для простоты восприятия сложной информации бухгалтерского, налогового и управленческого учета на страницах этого документа Вы найдете не только краткое и интуитивно понятное описание выявленных тенденций, но и визуализацию результатов.

Визуализация общей вероятности проведения выездной налоговой проверки

На рисунке ниже (Рис.1) приведена шкала вероятности проведения выездной налоговой проверки. На ней уровни риска подсвечены соответствующим цветом, а именно:

- **низкий риск** (от 0% до 15%)
- **средний риск** (от 16% до 40%)
- **высокий риск** (от 41% до 100%)

Рисунок 1 – Шкала риска выездной проверки



Свой фактический процент вероятности проведения выездной налоговой проверки Вы увидите в следующем разделе. На шкале появится маячок вашего значения. Он передвигается в зависимости от динамики степени риска и, например, смещается правее в случае, если вероятность проверки растёт. Об этом также сигнализирует попадание маячка в красную зону шкалы. И, наоборот, в случае снижения рисков ведения финансово-хозяйственной деятельности с точки зрения Концепции планирования выездных налоговых проверок, утвержденной Приказом ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-6/333@ (см. п.1 раздела "Полезные ссылки"), маячок перемещается левее в зеленую зону, которая характеризуется низкой вероятностью проведения мероприятий выездного налогового контроля.

Визуализация критериев, влияющих на риск выездной налоговой проверки

При описании критериев, влияющих на риск выездной налоговой проверки, в отчете используется цветовая гамма по общезвестному принципу "светофор" (см. Рис.2).

Рисунок 2 – Цветовое кодирование критериев выездной налоговой проверки в зависимости от их фактического уровня риска ("светофор").



Карта налоговых рисков содержит формулы расчета исследуемых показателей с помощью которых Вы можете самостоятельно произвести необходимые вычисления, а также достоверно определить как и за счет чего формировался итоговый результат.

Пожалуй всё! Теперь можно приступить к изучению Карты налоговых рисков в отношении "Пример Карты рисков", которая позволит Вам взглянуть на свой бизнес глазами профессионального и хладнокровного налогового инспектора.

КАРТА НАЛОГОВЫХ РИСКОВ

По результатам анализа показателей деятельности на соответствие общедоступным и дополнительным критериям риска выездной проверки получена следующая карта налоговых рисков:

| Критерии | На сколько % этот критерий увеличивает риск проверки | Фактическое значение, % |
|--|---|----------------------------|
| 1. Налоговая и фискальная нагрузка | 9.5% | 6.3% |
| 2. Убытки в отчётности | 3.3% | 0% |
| 3. Доля вычетов по НДС | 9.5% | 9.5% |
| 4. Темп роста доходов и расходов | 3.3% | 2.5% |
| 5. Уровень заработной платы | 6.5% | 0% |
| 6. Посредники и перекупщики | 6.5% | 6.5% |
| 7. Игнорирование запросов налоговой | 3.3% | 0% |
| 8. Миграция | 3.3% | 3.3% |
| 9. Рентабельность | 5.6% | 0% |
| 10. Высокий налоговый риск | 13% | 13% |
| 11. Дробление бизнеса | 16.2% | 5.66% |
| 12. Дополнительные факты о хозяйственной деятельности | 10% | 1.33% |
| 13. Риски, вытекающие из трансграничных сделок | 10% | 1% |
| Сумма | 100% | 49.09% |

Шкала риска выездной проверки:



Вероятность проведения выездной проверки составляет **49.09%**.

Высокий риск проведения выездной налоговой проверки в силу того, что по большей части критериев наблюдается отклонение от эталонных значений показателей, установленных ФНС России. Вероятно, Вы уже получали требования или запросы от налоговиков с формулировкой «вне рамок контрольных мероприятий». Это может свидетельствовать о проведении инспекторами предпроверочного анализа.

Логика построения показателей, а также принципы и подходы оценки их влияния на вопрос проведения или непроведения выездной проверки изложены по тексту ниже.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Введение

Показатели финансово-хозяйственной деятельности будут проверены по 13 (Тринадцати) критериям риска выездной проверки. Если конкретные показатели по всем критериям выйдут за пределы, установленные методическими рекомендациями ФНС России, то вероятность проверки близка к 100 % (Ста процентам). Если ни по одному критерию бизнес не попадёт в зону риска, вероятность проверки близка к 0 (нулю). Каждый критерий по-разному влияет на вероятность проверки.

Есть критерии, которые имеют решающее значение, например, налоговая и фискальная нагрузка, доля вычетов по НДС или рентабельность. Есть критерии, которые сами по себе не говорят о нарушениях, а лишь в совокупности с другими критериями могут усилить подозрение налоговой инспекции. Например, это частая смена адреса или отказ дать пояснения налоговой инспекции по какому-либо вопросу.

По нашей методике максимальные значения критериев риска для 2024 года выглядят следующим образом:

| Критерии | | |
|----------|---|-------------|
| 1. | Налоговая и фискальная нагрузка | 9.5% |
| 2. | Убытки в отчётности | 3.3% |
| 3. | Доля вычетов по НДС | 9.5% |
| 4. | Темп роста доходов и расходов | 3.3% |
| 5. | Уровень заработной платы | 6.5% |
| 6. | Посредники и перекупщики | 6.5% |
| 7. | Игнорирование запросов налоговой | 3.3% |
| 8. | Миграция | 3.3% |
| 9. | Рентабельность | 5.6% |
| 10. | Высокий налоговый риск | 13% |
| 11. | Дробление бизнеса | 16.2% |
| 12. | Дополнительные факты о хозяйственной деятельности | 10% |
| 13. | Риски, вытекающие из трансграничных сделок | 10% |
| Сумма | | 100% |

Имеются дополнительные критерии риска. Про них не говорится в Концепции планирования выездных проверок, но налоговые органы их учитывают. К ним относятся:

1. Размер выручки. Чем он больше, тем больше возможности найти в учёте какие-либо ошибки. Например, оспорить часть расходов, которые могут показаться экономически бессмысленными и т.п.
2. Наличие у налогоплательщика имущества и денег на счетах. Из двух налогоплательщиков, у которых одинаковый уровень риска, инспекторы выберут того, у которого есть имущество. Налоговым органам нужно не только доначислить большие суммы, но и добиться, чтобы они поступили в бюджет. Поэтому имущество - это гарантия, что налогоплательщик заплатит.
3. Связь с офшорными компаниями (контрагенты или учрежденные компании).
4. Номинальность или массовость директора. То есть, ситуация, когда бизнес оформлен на одного человека, а на самом деле им управляют другие. Сюда же относится участие в разных холдингах и группах. То есть, когда бизнес только часть другого более крупного бизнеса.

5. Номинальность или массовость адреса. То есть, ситуация, когда юридический адрес получен лишь для того, чтобы зарегистрировать бизнес и в дальнейшем его использование при ведении финансово-хозяйственной деятельности не предполагается. Часто это производится в местах массовой регистрации (то есть по данному адресу в ЕГРЮЛ могут числиться десятки и/или сотни компаний).

1. НАЛОГОВАЯ И ФИСКАЛЬНАЯ НАГРУЗКА

| | |
|---------------------------|--|
| 6.3% max - 9.5% | По данному показателю имеются опасения, так как налоговая нагрузка ниже среднеотраслевой и есть реальный риск проведения ВНП, так как по данному критерию компания выделяется на фоне иных представителей отрасли. |
|---------------------------|--|

Вышеуказанная величина риска установлена путем сравнения полученных значений критерия для вашего бизнеса с эталонными [1] (см. раздел "Полезные ссылки").

Показатели налоговой нагрузки по основным видам деятельности (укрупнённым) приведены в Приложении № 3 к Приказу ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@.

Налоговая нагрузка рассчитывается как соотношение суммы всех уплаченных организацией налогов (включая НДФЛ, но не учитывая «ввозной» НДС) и полученной выручки.

Страховые взносы при расчете налоговой нагрузки не учитываются. По ним рассчитывается отдельный показатель, который называется "фискальная нагрузка по страховым взносам". Согласно практике применения налоговыми органами положений Концепции планирования выездных налоговых проверок данный показатель скорее является справочным, в связи с чем сосредоточимся на расчете налоговой нагрузки и затем сравним ее со среднеотраслевой.

Ниже приведен расчет критерия для Вашего бизнеса.

Исходные данные:

| Наименование показателя | | Ваше значение показателя* |
|-------------------------|--|---------------------------|
| 1. | Счет 68.90 - "Сумма всех уплаченных налогов" за выбранный период (год)(данные из бухгалтерского учета) | 26 000 000 |
| 2. | Общая сумма НДФЛ исчисленного,держанного и перечисленного за выбранный период (год) (данные из бухгалтерского учета) | 13 000 000 |
| 3. | Налог на прибыль с дивидендов (данные из бухгалтерского учета) | 0 |
| 4. | Общая сумма страховых взносов, перечисленных за выбранный период (год) (данные из бухгалтерского учета) | 4 200 000 |
| 5. | строка 2320 "Проценты к получению" отчета о финансовых результатах | 0 |
| 6. | строка 2340 "Прочие доходы" отчета о финансовых результатах | 1 850 000 |
| 7. | строка 2110 "Выручка" отчета о финансовых результатах за выбранный период | 117 000 000 |

* - значения взяты из заполненного опросника радара

Формула для расчета критерия "Налоговая и фискальная нагрузка":

$$\text{Налоговая нагрузка} = \frac{\text{Сумма всех уплаченных налогов за год (счет 68.90 бухучета)} - \text{Налог на прибыль с дивидендов} - \text{НДФЛ} - \text{Страховые взносы}}{\text{строка 2110 *} + \text{строка 2320 *} + \text{строка 2340 *} } \times 100\%$$

* - Данные из отчета о финансовых результатах

Рассчитаем значение показателя для Ваших данных:

$$\frac{26000000 - 0 - 13000000 - 4200000}{117000000 + 0 + 1850000} \times 100\% = 7.4\%$$

После расчетов по формуле, приведенной выше, значение показателя для критерия составило — 7.4%

Это существенный показатель для налоговых органов. Они уделяют налоговой нагрузке особое внимание, т.к. в 95% случаев у налогоплательщиков с низкой налоговой нагрузкой проверка действительно находит нарушения.

Низкую налоговую нагрузку (особенно, если она ниже нормативной в несколько раз) налоговые органы расценивают как следствие применения налогоплательщиком схем по минимизации налогов, в том числе использования фирм-однодневок.

Порой для включения в план выездных проверок инспекторам из всех критериев достаточно одного этого показателя.

Еще налоговую нагрузку используют для того, чтобы определить примерную сумму налогов, которую можно доначислить организации, так как перед тем, как запланировать ВНП в организации, налоговым органам надо понимать, сколько приблизительно ей можно доначислить и стоит ли ради этого проводить проверку.

Для этого нужно рассчитать, сколько налогов компания должна доплатить, чтобы ее нагрузка выровнялась со среднеотраслевой. Если сумма недоплаченных налогов больше 3 млн. руб., компанию могут взять на выездную проверку.

Рассчитаем, сколько Компании недостает уплаченных налогов, чтобы налоговая нагрузка сравнялась со среднеотраслевой. Обратите внимание, если по итогам расчета получено отрицательное значение, то это свидетельствует о наличии условной “переплаты налогов” по сравнению со среднеотраслевыми показателями. Итак, расчет выглядит следующим образом:

$$\text{Расчетный показатель неуплаченных налогов, руб.} = \frac{\text{Эталонная нагрузка для отрасли} - \text{Налоговая нагрузка}}{100\%} \times \Sigma \text{ строк 2110, 2320 и 2340 отчета о финансовых результатах}$$

Итого для Ваших данных получаем следующий расчет:

$$\frac{9,20 - 7,40}{100} \times 118.850.000 = 2.139.300$$

Предполагаемая сумма до начислений составит 2 139 300 рублей. Однако налоговые органы редко выходят на проверку по одному налоговому периоду, поэтому стоит умножить этот показатель на 3 (три) без учёта пени и штрафов.



Суды по делу №А55-33384/2019 приняли во внимание индивидуальную карточку налогоплательщика, из которой следовало, что в 2017 году налогоплательщик имел налоговую нагрузку в размере 0,3%, при том, что отраслевая налоговая нагрузка по Российской Федерации составляла 1,9%, а среднеотраслевая налоговая нагрузка по стране - 3,3%.

2. УБЫТКИ

| | |
|-------------------------|--|
| 0% max - 3.3% | Деятельность Вашей компании является прибыльной, то есть имеется положительный финансовый результат, подлежащий налогообложению, в связи с чем по данному критерию риска проведения ВНП не имеется |
|-------------------------|--|

Вышеуказанная величина риска установлена путем сравнения полученных значений критерия для вашего бизнеса с эталонными [1] (см. раздел "Полезные ссылки").

Согласно Концепции планирования выездных проверок, риск проверки увеличивается, если организация 2 (два) года подряд заявляет убытки в бухгалтерской отчетности и в декларации по налогу на прибыль (Критерий № 2).

Смысль критерия такой. Цель деятельности коммерческой организации - это прибыль. Если организация несколько лет работает с убытком, то нужно перестроить бизнес, чтобы он приносил прибыль или закрыть его.

Иначе владельцам бизнеса придется тратить личные средства на покрытие убытка или искать займы.

Долго так продолжаться не может, поэтому убыточность компании - неестественная ситуация для рыночной экономики. Она может иметь место только небольшое время. Если у организации по отчетности идут убытки несколько лет подряд и при этом владельцы ее не закрывают, то налоговая служба делает вывод, что убытки фиктивные. Значит, фирма завышает расходы или занижает доходы, чтобы не платить налог на прибыль.

Ниже приведен расчет критерия для Вашего бизнеса.

Исходные данные:

| Наименование показателя | | Ваше значение показателя* |
|-------------------------|--|---------------------------|
| 1. | Посмотрите строку 060 листа 02 декларации. Если там цифра со знаком минус (это значит, что по итогам налогового периода сложился убыток), то впишите ее сюда. Если там положительное значение, укажите в этой строке 0 | 0 |

* - значения взяты из заполненного опросника радара

Расчет для данного критерия прост: наличие убытков свидетельствует о риске, значение которого (при сохранении негативной тенденции) из года в год будет только увеличиваться.



Суд кассационной инстанции по делу №A13-10195/2017 оставил в силе решение налогового органа, который оспорил убытки по налогу на прибыль организации на сумму более 50 млн. рублей, а также доначислил НДС.

3. ДОЛЯ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НДС

| | |
|---------------------------|--|
| 9.5% max - 9.5% | Максимальный риск проведения ВНП. Доля вычетов существенно превышает отраслевые и региональные показатели. Налоговики выйдут на проверку с целью доказать транзитный характер операций и поставить под сомнение реальность работы с контрагентами. |
|---------------------------|--|

Вышеуказанная величина риска установлена путем сравнения полученных значений критерия для вашего бизнеса с эталонными [1] (см. раздел "Полезные ссылки").

Если у налогоплательщика за год доля вычетов по НДС в общей сумме начисленного налога 89 % (Восемьдесят девять процентов) и больше, то налоговые органы считают, что он завышает вычеты, чтобы платить меньше НДС (Критерий № 3 в Концепции планирования выездных проверок).

Для инспекторов этот показатель имеет решающее значение, так как больше всего нарушений, которые выявляют при выездных проверках, связаны с искусственным завышением вычетов по НДС. Сравним долю вычетов Компании с максимально допустимым значением Концепции планирования выездных проверок и со средним значением по региону.

Ниже приведен расчет критерия для Вашего бизнеса.

Исходные данные:

| Наименование показателя | | Ваше значение показателя* |
|-------------------------|---|---------------------------|
| 1. | Строка 190 раздела 3 декларации по НДС за 1 квартал - "Общая сумма налога, подлежащая вычету" за период | 23 000 000 |
| 2. | Строка 190 раздела 3 декларации по НДС за 2 квартал - "Общая сумма налога, подлежащая вычету" за период | 37 000 000 |
| 3. | Строка 190 раздела 3 декларации по НДС за 3 квартал - "Общая сумма налога, подлежащая вычету" за период | 44 000 000 |
| 4. | Строка 190 раздела 3 декларации по НДС за 4 квартал - "Общая сумма налога, подлежащая вычету" за период | 47 000 000 |
| 5. | Строка 118 раздела 3 декларации по НДС за 1 квартал - "Общая сумма исчисленного налога" за период | 22 500 000 |
| 6. | Строка 118 раздела 3 декларации по НДС за 2 квартал - "Общая сумма исчисленного налога" за период | 34 000 000 |

| Наименование показателя | | Ваше значение показателя* |
|---|---|---------------------------|
| 7. | Строка 118 раздела 3 декларации по НДС за 3 квартал - "Общая сумма исчисленного налога" за период | 40 000 000 |
| 8. | Строка 118 раздела 3 декларации по НДС за 4 квартал - "Общая сумма исчисленного налога" за период | 42 000 000 |
| * - значения взяты из заполненного опросника радара | | |

Формула для расчета критерия "**Доля вычетов по НДС**":

$$\text{Доля налоговых вычетов} = \frac{\sum \text{строк 190 раздела 3 декларации по НДС за 1, 2, 3, 4 кварталы}}{\sum \text{строк 118 раздела 3 декларации по НДС за 1, 2, 3, 4 кварталы}} \times 100\%$$

Рассчитаем значение показателя для Ваших данных:

$$\frac{23000000 + 37000000 + 44000000 + 47000000}{22500000 + 34000000 + 40000000 + 42000000} \times 100\% = 109\%$$

После расчетов по формуле, приведенной выше, значение показателя для критерия составило — 109%



СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА

Суд по делу №А40-90692/2022 отметил, что установленные обстоятельства свидетельствуют о намеренной подмене налогоплательщиком счетов-фактур от фиктивных контрагентов на ранее заявленные счета-фактуры в предыдущих периодах, что свидетельствует об умышленном характере его действий, направленных на завышение вычетов и доведение доли вычетов до стопроцентного значения с целью неуплаты налога в действительном размере.

4. ОПЕРЕЖАЮЩИЙ ТЕМП РОСТА РАСХОДОВ НАД ТЕМПОМ РОСТА ДОХОДОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ (РАБОТ, УСЛУГ)

| | |
|---------------------------|--|
| 2.5% max - 3.3% | Имеется отклонение по одному из условий ведения хозяйственной деятельности. Проверьте динамику доходов и расходов по данным декларации по налогу на прибыль и финансовой отчётности, которые представлялись в налоговые органы. Если ошибок нет, то стоит разобраться в причинах, которые привели к тому, что расходы растут быстрее доходов, ведь если эта тенденция продолжится, то Ваш бизнес однозначно попадёт в поле зрения налоговиков. |
|---------------------------|--|

Вышеуказанная величина риска установлена путем сравнения полученных значений критерия для вашего бизнеса с эталонными [1] (см. раздел "Полезные ссылки").

Цель показателя - выяснить, что растёт быстрее – доходы или расходы. Считается, что доходы должны расти быстрее. Если наоборот, то возможно, организация завышает расходы или занижает доходы, чтобы платить меньше налога на прибыль.

Кроме того, налоговая инспекция рассчитывает такие же темпы роста еще и по данным бухгалтерской отчетности.

Если темпы роста по данным декларации по налогу на прибыль отличаются от темпов роста по бухгалтерской отчетности, то инспекторы расценят это как искажение доходов и расходов, которое может быть связано с нарушениями.

Для оценки риска рассчитываются следующие показатели:

1. темп роста доходов по данным декларации по налогу на прибыль ($ТРД_{НП}$);
2. темп роста расходов по данным декларации по налогу на прибыль ($ТРР_{НП}$);
3. темп роста доходов по данным бухучета ($ТРД_{ФО}$);
4. темп роста расходов по данным бухучета ($ТРР_{ФО}$).

Ниже приведен расчет критерия для Вашего бизнеса.

Исходные данные:

| Наименование показателя | | Ваше значение * показателя |
|--------------------------------|--|-----------------------------------|
| 1. | Строка 010 листа 02 декларации по налогу на прибыль за выбранный период - это ваши Доходы от реализованной продукции (работ, услуг) за истекший период | 56 000 000 |
| 2. | Строка 010 листа 02 декларации по налогу на прибыль за предыдущий период - это ваши Доходы от реализованной продукции (работ, услуг) за предыдущий период | 54 000 000 |
| 3. | Строка 030 листа 02 декларации за выбранный период - это Расходы, уменьшающие сумму доходов от реализации за истекший период | 37 000 000 |
| 4. | Строка 030 листа 02 декларации за предыдущий период - это также Расходы, уменьшающие сумму доходов от реализации, но за предыдущий период | 38 000 000 |
| 5. | строка 2110 "Выручка" отчета о финансовых результатах за выбранный период | 117 000 000 |
| 6. | строка 2110 "Выручка" отчета о финансовых результатах за предыдущий период | 110 000 000 |
| 7. | строка 2120 "Себестоимость продаж" отчета о финансовых результатах за выбранный период | 91 000 000 |
| 8. | строка 2210 "Расходы, связанные с реализацией готовой продукции, товаров, выполнением работ, оказанием услуг" отчета о финансовых результатах за выбранный период | 7 200 000 |
| 8. | строка 2220 "Управленческие расходы" отчета о финансовых результатах за выбранный период | 3 100 000 |
| 9. | строка 2120 "Себестоимость продаж" отчета о финансовых результатах за предыдущий период | 90 500 000 |
| 10. | строка 2210 "Расходы, связанные с реализацией готовой продукции, товаров, выполнением работ, оказанием услуг" отчета о финансовых результатах за предыдущий период | 7 000 000 |

| Наименование показателя | | Ваше значение показателя* |
|---|---|----------------------------------|
| 11. | строка 2220 "Управленческие расходы" отчета о финансовых результатах за предыдущий период | 3 500 000 |
| * - значения взяты из заполненного опросника радара | | |

Формула для расчета критерия "**Темп роста доходов по налогу на прибыль**":

$$\text{Темп роста доходов по налогу на прибыль (TRDnp)} = \frac{\text{строка 010 листа 02 декларации по налогу на прибыль за истекший период}}{\text{строка 010 листа 02 декларации по налогу на прибыль за предыдущий период}} \times 100\%$$

Итого для Ваших данных получаем следующий расчет:

$$TRDnp = \frac{56000000}{54000000} \times 100\% = 103\%$$

Формула для расчета критерия "**Темп роста расходов по налогу на прибыль**":

$$\text{Темп роста расходов по налогу на прибыль (TRRnp)} = \frac{\text{строка 030 листа 02 декларации по налогу на прибыль за истекший период}}{\text{строка 030 листа 02 декларации по налогу на прибыль за предыдущий период}} \times 100\%$$

Итого для Ваших данных получаем следующий расчет:

$$TRRnp = \frac{37000000}{38000000} \times 100\% = 97\%$$

Формула для расчета критерия "**Темп роста доходов по данным финансовой отчетности**":

$$\text{Темп роста доходов по данным финансовой отчетности (TRDfo)} = \frac{\text{строка 2110 отчета о финансовых результатах за истекший период}}{\text{строка 2110 отчета о финансовых результатах за предыдущий период}} \times 100\%$$

Итого для Ваших данных получаем следующий расчет:

$$TRDfo = \frac{117000000}{110000000} \times 100\% = 106\%$$

Формула для расчета критерия "**Темп роста расходов по данным финансовой отчетности**":

$$\text{Темп роста расходов} = \frac{\text{строка 2120 *} + \text{строка 2210 *} + \text{строка 2220 *} }{\text{строка 2120 **} + \text{строка 2210 **} + \text{строка 2220 **}} \times 100\%$$

* - Данные из отчета о финансовых результатах за истекший период

** - Данные из отчета о финансовых результатах за предыдущий период

Итого для Ваших данных получаем следующий расчет:

$$TRRfo = \frac{91000000 + 7200000 + 3100000}{90500000 + 7000000 + 3500000} \times 100\% = 103\%$$

После осуществления расчетов по формулам, приведенным выше, получены следующие значения показателей, отраженные в таблице ниже:

| Наименование показателя | | Значение показателя* |
|--------------------------------|---|-----------------------------|
| 1. | Темп роста доходов по налогу на прибыль (TRDnp) | 103 % |
| 2. | Темп роста расходов по налогу на прибыль (TRRnp) | 97 % |
| 3. | Темп роста доходов по данным финансовой отчетности (TRDfo) | 106 % |
| 4. | Темп роста расходов по данным финансовой отчетности (TRRfo) | 103 % |



СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА

Суд по делу №A55-19619/2021 отметил, что в ходе анализа налоговой декларации по налогу на прибыль за 2015 год налоговым органом установлено, что налоговая нагрузка налогоплательщика ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли (виду экономической деятельности); опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг); доля вычетов по налогу на добавленную стоимость от суммы начисленного с налоговой базы налога равной либо превышающей 99%.

5. ВЫПЛАТА СРЕДНЕМЕСЯЧНОЙ ЗАРПЛАТЫ НА ОДНОГО РАБОТНИКА

| | |
|-------------------------|---|
| 0% max - 6.5% | Уровень среднемесячной заработной платы на одного работника превышает средний показатель по региону, в связи с чем риск проведения ВНП по данному критерию отсутствует. |
|-------------------------|---|

Вышеуказанная величина риска установлена путем сравнения полученных значений критерия для вашего бизнеса с эталонными [1] (см. раздел "Полезные ссылки").

Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника Когда налоговые органы решают, включать или не включать налогоплательщика в план выездных проверок, они также смотрят на средний размер зарплаты его работников.

Если зарплата ниже средней по региону, возникает подозрение, что налогоплательщик платит часть зарплаты в «конверте». В результате бюджет недополучает НДФЛ и взносы, нарушаются пенсионные права работников - из-за низкой официальной зарплаты у них будет низкая пенсия. Усиливают подозрения сообщения работников о выплате зарплаты в конвертах, а также информация, которая поступает из МВД, инспекций по труду и прочих государственных органов.

Зарплата в конверте говорит о том, что у налогоплательщика есть неучтённая выручка, из которой выплачивается «черная» зарплата.

Значит, возможны схемы уклонения от налогов, которые приносят неучтённые деньги.

Ниже приведен расчет критерия для Вашего бизнеса.

Исходные данные:

| Наименование показателя | | Ваше значение показателя* |
|--------------------------------|---|----------------------------------|
| 1. | строка 112 по итогам года - "Обобщенная по всем физическим лицам сумма начисленного дохода по трудовым договорам" из Расчета 6 НДФЛ | 28 000 000 |
| 2. | строка 113 по итогам года - "Обобщенная по всем работникам сумма дохода, начисленная по гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг" из Расчета 6 НДФЛ | 4 700 000 |
| 3. | Среднесписочная численность из титульного листа расчета по страховым взносам по итогам года | 12 |

* - значения взяты из заполненного опросника радара

Формула для расчета критерия "**Уровень заработной платы**":

$$\text{Уровень среднемесячной заработной платы, руб.} = \frac{\text{строка 112 *} + \text{строка 113 *}}{\text{среднесписочная численность из титульного листа расчета по страховым взносам по итогам года}} / 12$$

* - Данные из расчета 6-НДФЛ по итогам года

Рассчитаем значение показателя для Ваших данных:

$$\frac{28000000 + 4700000}{12} \div 12 = 227083.33$$

После расчетов по формуле, приведенной выше, значение показателя для критерия составило — 227083.33 руб.



СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА

Судом по делу №А40-81990/2023 указано, что налоговый орган установил факт формального найма лиц в связи с занижением заработной платы. Сумма дохода за 1 месяц большинства сотрудников составляла

4 300 руб. - 4 750 руб., что в 2 раза ниже МРОТ в 2018 году и в 7,5 раза ниже средней заработной платы по региону и свидетельствует о создании искусственного (формального) штата организации.

6. ПОСТРОЕНИЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ С КОНТРАГЕНТАМИ-ПЕРЕКУПЩИКАМИ ИЛИ ПОСРЕДНИКАМИ («цепочки контрагентов»)

| | |
|---------------------------|---|
| 6.5% max - 6.5% | Формальный документооборот является одним из признаков незаконных схем ухода от налогов, поэтому риск проведения ВНП по данному показателю является максимальным. |
|---------------------------|---|

Вышеуказанная величина риска установлена после анализа и сравнения полученных ответов с основными нормами налогового законодательства и выводами сложившейся судебной практики по налоговым спорам.

В любом бизнесе возможно использование посреднических схем, поэтому налоговые органы не оставляют без внимания такие моменты как например: аренда транспортных средств, строительной техники не напрямую у собственников, а у посредников, деятельность которых фактически заключается только в том, чтобы быть дополнительным звеном в цепочке «арендодатель-арендатор», заказ работы и услуги у организаций, у которых нет своего штата работников и имущества (в такой ситуации очевидно, что посредник лишь дополнительное звено, между заказчиком и исполнителем) и многие другие.

Налоговая служба негативно относится к ситуации, когда налогоплательщик приобретает товары, работы или услуги через посредников без видимых причин. Случай, когда организация может купить товар (получить услугу) напрямую, но зачем-то делает это через посредников, расценивается налоговиками как попытка получить необоснованную налоговую выгоду (Критерий № 8). Об этом также говорится в Постановлении Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53.

Использование в деятельности подконтрольных посредников расценивается как попытка искажения налогового и бухгалтерского учёта (ст. 54.1 НК РФ, Письмо ФНС России от 31.10.2017 № ЕД-4-9/22123@).

Задача налоговой выяснить, есть ли в такой схеме закупки товаров (работ, услуг) признаки уклонения от налогов.

Для этого нужно исследовать деятельность как самого налогоплательщика, так и всех его поставщиков и подрядчиков. Это возможно только в рамках выездной проверки. Поэтому инспекция, заметив слишком длинную и нелогичную цепь движения товаров и услуг (особенно если в ней участвуют компании на специальных режимах или имеющие признаки «фирм-однодневок») назначает выездную проверку.

Ниже приведен расчет критерия для Вашего бизнеса.

Исходные данные:

| Вопрос | Ваш ответ* |
|--------|------------|
|--------|------------|

| | | |
|---|---|----|
| 1. | Были ли у вас договоры с посредниками и перекупщиками без наличия разумных экономических или иных причин (деловой цели)? То есть, можно было бы купить товар (работу, услугу) напрямую у производителя (исполнителя), но сделка была оформлена с организацией, которая, по сути, никаких дополнительных функций не выполняла. | Да |
| * - значения взяты из заполненного опросника радара | | |



СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА

Судами по делу №А27-16351/2019 установлен перенос маржи юридического лица от оказания услуг на подконтрольные ему лица.

7. НЕПРЕДОСТАВЛЕНИЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОМ ПОЯСНЕНИЙ НА УВЕДОМЛЕНИЕ НАЛОГОВОГО ОРГАНА

| | |
|-------------------------|--|
| 0% max - 3.3% | Вы своевременно отвечаете на запросы налоговых органов и обеспечиваете сохранность документов о финансово-хозяйственной деятельности. Риск проведения ВНП минимальный. Вместе с тем, обратите внимание на запросы, направляемые с формулировкой «вне рамок проведения контрольных мероприятий». Это может стать свидетельством проведения предроверочных мероприятий и подготовки к ВНП. |
|-------------------------|--|

Во время камеральных проверок налоговая инспекция может направлять налогоплательщику уведомления с требованием объяснить расхождения между показателями в декларации или другими документами, которые имеются у налоговой.

Также инспекция может вызвать на личную беседу бухгалтера или руководителя организации.

Если налогоплательщик такие сообщения и вызовы игнорирует, ему могут назначить выездную налоговую проверку (Критерий № 9).

Еще одним основанием для включения в план проверок по этому критерию является утрата первичных документов.

Такие документы служат основой для расчёта налогов и только по ним инспекторы могут проверить, есть ли нарушения.

Если они потеряны, налоговикам может показаться, что налогоплательщик уничтожил бумаги специально, чтобы скрыть истинное положение дел. Поэтому, узнав об утрате документов, инспекция может включить плательщика в план выездных проверок, чтобы предотвратить попытку скрыть следы нарушений.

Ниже приведен расчет критерия для Вашего бизнеса.

Исходные данные:

| Вопрос | Ваш ответ* |
|--------|------------|
|--------|------------|

| | | |
|---|---|-----|
| 1. | Были ли у вас случаи непредставления налоговому органу пояснений на уведомления о выявлении несоответствия показателей деятельности, и (или) случаи непредставления налоговому органу запрашиваемых документов? | Нет |
| 2. | Сообщали ли вы налоговому органу о том, что ваши документы были уничтожены, испорчены, похищены? | Нет |
| * - значения взяты из заполненного опросника радара | | |

Критерий интуитивно понятен равно как и его расчет: чем чаще налогоплательщик игнорирует запросы, требования и уведомления налогового органа тем выше сумма штрафов и, соответственно - риск проведения выездной налоговой проверки.

8. МИГРАЦИЯ

| | |
|---------------------------|---|
| 3.3% max - 3.3% | Вы много раз перемещались в пространстве в силу каких-либо причин. Вероятно, они были обоснованными, но налоговые органы об этом не знают и думают лишь о худшем. Для инспекторов это выглядит как попытка запутать систему или что-то скрыть, поэтому они будут присматривать за Вашим бизнесом внимательнее. Риск максимальный. |
|---------------------------|---|

Вышеуказанная величина риска установлена после анализа и сравнения полученных ответов с основными нормами налогового законодательства и выводами сложившейся судебной практики по налоговым спорам.

Налоговые органы негативно относятся к тому, что налогоплательщики часто меняют свой адрес и переходят на учёт в другую инспекцию.

В этом налоговики видят попытку уйти от контроля, перейти в другую налоговую, где пока не знают о возможных нарушениях плательщика и не готовы пока ещё его проверять.

Считается, что плательщик использует миграцию для уклонения от проверок, если с момента начала деятельности он поменял свой адрес с переходом в другую инспекцию хотя бы 2 (Два) раза (Критерий № 10).

Изменение фактического адреса на данный критерий риска не влияет, потому как налоговую инспекцию интересует именно частые переходы в другую инспекцию.

Ниже приведен расчет критерия для Вашего бизнеса.

Исходные данные:

| Вопрос | | Ваш ответ* |
|---|--|-------------------|
| 1. | Сколько раз с момента образования вашей организации вы переходили на учет в другой налоговый орган в связи со сменой адреса организации? | два раза |
| * - значения взяты из заполненного опросника радара | | |



Судами по делу №А51-15679/2023 установлено, что "миграция" налогоплательщика являлась препятствием законным действиям налогового органа.

9. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

| | |
|-------------------------|--|
| 0% max - 5.6% | Ваш бизнес успешен и уверенно генерит прибыль, которая, в свою очередь, облагается налогом. Хорошо и Вам и налоговикам, поэтому риск проведения ВНП отсутствует. |
|-------------------------|--|

Вышеуказанная величина риска установлена путем сравнения полученных значений критерия для вашего бизнеса с эталонными [1] (см. раздел "Полезные ссылки")

Рентабельность показывает, насколько эффективно Компания использует свои ресурсы. Чем больше рентабельность, тем больше прибыли получает организация с каждого потраченного рубля. Налоговую инспекцию рентабельность интересует не как экономический показатель деятельности компании, а как косвенный критерий завышения расходов или занижения выручки. Компания не может долгое время работать на низкой рентабельности. Иначе она будет приносить своим владельцам убытки. Работать постоянно с убытками бессмысленно. Поэтому, если у организации все время низкая рентабельность, то это вызывает подозрение у налоговых органов. Цель налоговых органов – сравнить рентабельность конкретной компании с рентабельностью других похожих организаций. Если она окажется меньше – значит есть вероятность искусственного увеличения расходов или сокрытия части доходов. ФНС России каждый год рассчитывает средние показатели рентабельности по основным видам деятельности. Если рентабельность Компании отклоняется в меньшую сторону больше чем на 10% от среднего показателя, то ее могут включить в план выездных проверок (Критерий № 11). Для оценки используют два показателя: рентабельность проданных товаров (работ, услуг) и рентабельность активов.

Ниже приведен расчет критерия для Вашего бизнеса.

Исходные данные:

| | Наименование показателя | Ваше значение показателя * |
|----|---|-----------------------------------|
| 1. | строка 2200 "Прибыль (убыток) от продаж" отчета о финансовых результатах - в этой строке отражается прибыль или убыток до налогообложения. *Если у вас убыток (цифра в строке указана с отрицательным значением или в скобках) вводите значение с минусом. **Для упрощенной формы отчетности в данной графе может быть равна значению строки 2400 | 31 000 000 |

| Наименование показателя | | Ваше значение показателя * |
|-------------------------|---|----------------------------|
| 2. | строка 2120 "Себестоимость продаж" отчета о финансовых результатах за выбранный период | 91 000 000 |
| 3. | строка 2210 "Расходы, связанные с реализацией готовой продукции, товаров, выполнением работ, оказанием услуг" отчета о финансовых результатах за выбранный период | 7 200 000 |
| 4. | строка 2220 "Управленческие расходы" отчета о финансовых результатах за выбранный период | 3 100 000 |
| 5. | строка 2300 "Прибыль (убыток) до налогообложения" отчета - в этой строке отражается прибыль или убыток до налогообложения. *Если у вас убыток (цифра в строке указана с отрицательным значением или в скобках) вводите значение с минусом. **Для упрощённой формы отчётности в данной графе необходимо проставить значение аналогичное строке 2200. | 12 000 000 |
| 6. | Строка 1600 бухгалтерского баланса - "Балансовая стоимость активов организации"(данные из бухгалтерского баланса) | 206 000 000 |

* - значения взяты из заполненного опросника радара

Формула для расчета критерия "**Рентабельность проданных товаров (РПТ)**":

$$\text{Рентабельность проданных товаров (РПТ)} = \frac{\text{строка 2200 *}}{\text{строка 2120 *} + \text{строка 2210 *} + \text{строка 2220 *}} \times 100\%$$

* - Данные из отчета о финансовых результатах

Итого для Ваших данных получаем следующий расчет:

$$PPT = \frac{31000000}{91000000 + 7200000 + 3100000} \times 100\% = 30.6\%$$

Формула для расчета критерия "**Рентабельность активов (РА)**":

$$\text{Рентабельность активов (РА)} = \frac{\text{строка 2300 отчета о финансовых результатах}}{\text{строка 1600 бухгалтерского баланса}} \times 100\%$$

Итого для Ваших данных получаем следующий расчет:

$$PA = \frac{12000000}{206000000} \times 100\% = 5.8\%$$

После осуществления расчетов по формулам, приведенным выше, получены следующие значения показателей, отраженные в таблице ниже:

| Наименование показателя | | Значение показателя* |
|--------------------------------|--|-----------------------------|
| 1. | Рентабельность проданных товаров (РПТ) | 30.6 % |
| 2. | Рентабельность активов (РА) | 5.8 % |



СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА

Материалами по делу №А76-10347/2022 Инспекцией установлено, что рентабельность затрат ИП превышает максимальные значения интервала рентабельности, определенного в порядке ст. 105.8 НК РФ, а потому для целей налогообложения принятая цена, примененная в анализируемой сделке, определяемая исходя из фактической себестоимости реализованных товаров (работ, услуг) и рентабельности затрат, которая соответствует максимальному значению интервала рентабельности за 2019 год - 136,44%.

10. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ С ВЫСОКИМ НАЛОГОВЫМ РИСКОМ

| | |
|-------------------------|--|
| 13% max - 13% | Высокий риск проведения ВНП в силу того, что условия ведения Вами финансово-хозяйственной деятельности с отдельными контрагентами могут отличаться от сложившихся правил делового оборота, особенно если это наблюдается в одном налоговом или отчётном периоде. |
|-------------------------|--|

Вышеуказанная величина риска установлена после анализа и сравнения полученных ответов с основными нормами налогового законодательства и выводами сложившейся судебной практики по налоговым спорам.

Под термином «высокий налоговый риск» налоговые органы понимают построение налогоплательщиком своей деятельности таким образом, чтобы формально создавать условия для получения налоговых вычетов по НДС, увеличения расходов по налогу на прибыль, получения льгот, когда на самом деле оснований для них нет (Критерий № 12).

По сути, это применение различных схем по уходу от налогов.

Налоговый кодекс Российской Федерации прямо запрещает учитывать расходы и применять вычеты, если искажен налоговый и бухгалтерский учёт, отражены сделки, которых на самом деле не было (п.1 ст. 54.1 НК РФ).

Примерами искажения учёта являются (Письмо ФНС России от 31.10.2017 № ЕД-4-9/22123@):

- дробление бизнеса для применения специальных налоговых режимов;
- создание искусственных условий для применения пониженных ставок или налоговых льгот;
- создание искусственных условий для применения соглашений об избежании двойного налогообложения с государствами, где предусмотрены более низкие ставки, чем в России;
- фиктивные сделки.

Чаще всего используются схемы с участием «фирм-однодневок».

Фирма-однодневка – это юридическое лицо, которое изначально создается не для того, чтобы что-то производить, продавать, оказывать какие-то услуги и получать от этого прибыль.

Её используют как техническое звено в движении товаров, оформляют от её имени документы на финансово-хозяйственные операции, которых на самом деле не было.

Главный признак однодневки – она не обладает самостоятельностью, она всегда подконтрольна другим лицам, которые разрабатывают и внедряют схемы уклонения от налогообложения.

И поскольку ей не надо ничего производить и продавать, у однодневки нет тех характерных черт, которые есть у реальных компаний.

Например, у однодневок нет работников, оборудования, офисов, складских и производственных помещений. Они не тратят деньги на закупку материалов, товаров, на коммунальные платежи, аренду, зарплату и т.д.

Именно по этим признакам, налоговые органы выявляют среди контрагентов налогоплательщика подставные фирмы.

Для того, чтобы доказать получение необоснованной налоговой выгоды через однодневку, налоговые органы должны убедиться в том, что плательщик умышленно использовал эту фирму, знал, что она однодневка.

Но, плательщик может заявить, что к однодневке он никакого отношения не имеет, и что для него главное, чтобы товар был поставлен или выполнены работы.

В таких случаях инспекторы выясняют, проявлял ли плательщик должную осмотрительность при выборе контрагента.

Закон не обязывает плательщика проверять своих будущих контрагентов, но в деловом обороте это происходит всегда, когда речь идёт о реальных сделках.

Любая организация, которая заинтересована в том, чтобы товар ей действительно поставили, вовремя и надлежащего качества, проверит по всем возможным каналам своего будущего поставщика и не станет доверять неизвестным фирмам, у которых нет работников, офиса и т.п.

Налоговые инспекторы считают, что если компания не проявляет должную осмотрительность при выборе фирмы, обладающей признаками однодневки, значит она изначально не желает совершать реальную сделку, а хочет создать формальный документооборот.

Вот несколько критериев, которые налоговики расценивают, как непроявление должной осмотрительности:

- ваш директор или его доверенное лицо не встречался лично с директором поставщика при обсуждении условий поставки и при подписании договора;
- у вас нет копии паспорта директора поставщика или другого представителя компании;
- вы не знаете где фактически находится компания, никогда не были у них в офисе, не знаете, где у них склады;
- ваши контрагенты не рекламируются в СМИ, у них нет сайтов, не понятно, как вы их нашли. При этом есть другие контрагенты, которые известны в бизнес-кругах, поставляют такие же товары по таким же или даже более низким ценам.

Анализ арбитражной практики показывает, что большинство споров, связанных с «firmами-однодневками», налогоплательщики проигрывают.

Налоговым органам все чаще удается успешно доказывать в суде нереальность хозяйственных операций.

При этом у инспекций есть множество инструментов, которые позволяют им еще до выездной проверки проанализировать контрагентов налогоплательщика и понять, есть ли среди них подозрительные фирмы или нет.

Если такие есть, то это практически на 100% гарантирует попадание налогоплательщика в план в ближайшие год-два.

Ниже приведен расчет критерия для Вашего бизнеса.

Исходные данные:

| Вопрос | | Ваш ответ* |
|---------------|---|-------------------|
| 1. | Уверены ли вы в своих контрагентах на 100%? | нет, не уверен |
| 2. | У вас есть контрагенты, с которыми у руководства вашей компании (или уполномоченных сотрудников вашей компании) не было личных контактов с руководством (уполномоченными сотрудниками) компании-контрагента при обсуждении условий поставок, а также при подписании договоров; | Да |
| 3. | У вас есть контрагенты, по которым нет документов, подтверждающих полномочия руководителя компании-контрагента (или уполномоченного сотрудника контрагента), и копии его паспорта; | Да |
| 4. | У вас есть контрагенты, по которым вы НЕ знаете где фактически расположена компания-контрагент, где находятся ее склады, производственные или торговые площади; | Да |
| 5. | У вас есть контрагенты без сайта в Интернете или их не рекламируют в каких-либо СМИ (газеты, журналы, каталоги, билборды и прочие рекламные конструкции, реклама по радио и ТВ); | Да |
| 6. | У вас есть контрагенты, по которым вы не делали выписку ЕГРЮЛ (скринь его профиля с сайта ФНС России) с датой периода, в котором вы заключали с ним договор. | Да |
| 7. | Контрагент выступал для вас посредником; | Да |
| 8. | Условия договора с контрагентом отличаются от условий с другими контрагентами и обычаями делового оборота (ему устанавливались более длительные отсрочки платежа, отгружались крупные партии товара без предоплаты, штрафные санкции за нарушение условий договора были ниже обычных или вообще не предусмотрены, использовались векселя в расчетах или третьи лица); | Нет |
| 9. | Верно ли утверждение, что у вас нет копий документов, которые подтверждают, что контрагент был способен выполнить взятые на себя обязательства (например, копий лицензий, сведений о наличии производственных мощностей, квалифицированного персонала, имущества и т.п.); | Нет |
| 10. | Вы покупали у организаций или ИП товары, которые традиционно заготавливаются обычными физлицами (сельхозпродукция, металлом, товары народного промысла); | Нет |
| 11. | Верно ли утверждение, что вы не пытались взыскать задолженность, которая образовалась у контрагента перед вами; | Нет |
| 12. | Вы продолжали поставлять товары (выполнять работы, оказывать услуги) несмотря на то, что контрагент был должен вам по предыдущим поставкам (заказам); | Нет |
| 13. | Вы принимали в оплату от контрагента его собственные векселя или векселя третьих лиц, ликвидность которых не очевидна и не исследована; | Нет |

| Вопрос | | Ваш ответ* |
|--------|--|------------|
| 14. | Вы выдавали контрагенту займы под проценты ниже ключевой ставки, ниже ставок по другим контрагентам, либо беспроцентные займы, либо займы без обеспечения; | Да |
| 15. | Доля расходов по сделке с сомнительным контрагентом существенная (от 30%) | Нет |

* - значения взяты из заполненного опросника радара

Расчет для данного критерия представляет собой аналитику Ваших ответов на вопросы по наиболее актуальным срезам финансово-хозяйственной деятельности и подходам к ее ведению, которые уже неоднократно нашли свое отражение в практике налоговых органов при планировании и проведении налоговых проверок. Мы внимательно следим за тем, как она складывается и периодически обновляем опросник в рамках проекта #схемыбольшеннеработают.

11. ДРОБЛЕНИЕ БИЗНЕСА

| | |
|-----------------------------|---|
| 5.66% max - 16.2% | Риск проведения выездной проверки по данному критерию пока не является значительным, ведь практика показывает, что имеется достаточное количество налогоплательщиков, которые "фонят" по более существенному количеству признаков дробления бизнеса, поэтому до Вас у налоговиков "руки могут и не дойти". Вместе с тем, обратите, пожалуйста, внимание на представленные вопросы и особенно на те, где Вы ответили утвердительно. Именно здесь есть варианты для окончательного снижения рисков. |
|-----------------------------|---|

Действующим налоговым законодательством предусмотрено несколько специальных налоговых режимов для небольших, зачастую только начинающих свой бизнес, компаний. Юридические лица и индивидуальные предприниматели, применяющие их, освобождаются от уплаты ряда основных бюджетообразующих налогов. Вместе с тем, нередки случаи, когда для соблюдения критериев, установленных для спецрежимов, бизнес покрупнее искусственно создает несколько хозяйствующих субъектов (группу лиц). Именно такие схемы выявляют и отслеживают налоговые органы. Несмотря на то, что дробление бизнеса прямо не прописано в Концепции системы планирования выездных налоговых проверок несколько лет назад ФНС России выпустила Письмо от 29.12.2018 № ЕД-4-2/25984, в котором поручила внимательнее осуществлять «контрольно-аналитическую работу в отношении налогоплательщиков, которые создают видимость деятельности нескольких самостоятельных налогоплательщиков, прикрывающих деятельность одного налогоплательщика». Налоговики считают, что целью такой «скрытой» деятельности является получение или сохранение права на применение специального налогового режима, соответственно - экономия на налогах и получение нерыночных конкурентных преимуществ. С этим они и борются в ходе аналитической работы и выездных налоговых проверок.

Возможными последствиями подобных действий могут стать:

- Доначисления НДС и налога на прибыль за три года с соответствующими пени и штрафами, образовавшиеся по итогам проведения выездной налоговой проверки, в ходе которого инспекторами консолидируется весь оборот группы;
- Уголовная ответственность в случае, если доначисленные суммы не будут погашены в установленный налоговыми органами срок;
- Субсидиарная ответственность в отношении контролирующих должника лица - то есть долг в бюджет будут взыскивать за счет личного имущества собственников бизнеса и/или топ-

менеджмента в банкротном или внебанкротном режиме.

Ниже приведен расчет критерия для Вашего бизнеса.

Исходные данные:

| Вопрос | | Ваш ответ* |
|---------------|---|-------------------|
| 1. | Ведете ли Вы совместный бизнес с другими юридическими лицами и/или индивидуальными предпринимателями (входите в группу компаний или партнеров)? | Нет |
| 2. | Имелись ли случаи когда Вы платили за другую компанию или за другого индивидуального предпринимателя? | Нет |
| 3. | Есть ли в Вашей компании или ИП сотрудники, которые трудоустроены в других компаниях или ИП? | Нет |
| 4. | Производите ли Вы конечный товар (работу, услугу) или Ваш бизнес встроен в цепочку кооперации? | Нет, производжу |
| 5. | Имелась ли у Вас практика преобразования структуры бизнеса в связи с необходимостью деления потоков на содержащий и не содержащий НДС? | Да |
| 6. | Приходилось ли Вам когда-либо выделять из основной компании (создавать) новые бизнес-единицы в связи с ростом бизнеса, необходимостью оптимизации производственных, трудовых и иных затрат? | Нет |
| 7. | Имеется ли в группе взаимозависимость компаний (родственники, одинаковые учредители, директора и т.п.)? | Нет |
| 8. | Имеются ли в группе взаимные расходы (оплата счетов друг за друга, заработной платы персоналу другой компании группы, налогов)? | Нет |
| 9. | Характерно ли для Вас, что компаниями группы управляют одни и те же люди, в то время как директорами формально числятся люди, реально не принимающие никаких решений? | Нет |
| 10. | Характерно ли для группы компаний использование одних и тех же телефонов, офисов, складов, счетов в одних и тех же банках и т.п.? | Нет |
| 11. | Используется ли персонал, трудоустроенный в одной компании группы для выполнения работ в другой (в том числе по официальному совместительству)? | Нет |
| 12. | Имеются ли факты привлечения для выполнения работ в группе компаний одного и того же бухгалтера, юриста, HR-специалиста и т.п.? | Нет |
| 13. | Привлекаются ли компаниями группы для представительства во внешних образованиях (судах, административных органах, налоговой службе и других) одни и те же представители по доверенности? | Нет |
| 14. | Используют ли компании группы одни и те же устройства (компьютеры, IP и/или MAC-адреса) для сдачи отчетности? | Нет |
| 15. | Занимаются ли компании группы одним видом деятельности (например, ООО на ОСНО и ИП на УСН (или наоборот), оказывают услуги по доставке)? | Нет |
| 16. | Представляют ли компании группы кооперацию (например, когда одна производит, а другая продает или одна производит компоненты для другой, участвуя в процессе не как самостоятельный субъект, а лишь как часть цепочки)? | Нет |
| 17. | Имеются ли факты того, что компании группы имеют взаимоотношения с одними и теми же контрагентами? | Нет |

| Вопрос | | Ваш ответ* |
|--------|---|------------|
| 18. | Выступают ли компании группы в качестве единственных поставщиков (покупателей) для компании(й) группы, т.е. нет иных поставщиков (покупателей) вне группы? | Нет |
| 19. | Имеются ли факты деления контрагентов внутри группы по принципу налогообложения (например, участник группы работает на ОСНО только с контрагентами с НДС, а другой на УСН соответственно только с контрагентами без НДС)? | Нет |
| 20. | Актуальна ли для группы компаний ситуация, когда реально работает один участник, а все остальные делят финансовые потоки в целях оптимизации процессов, затрат и налогов? | Нет |
| 21. | Сталкивались ли Вы с необходимостью создавать новые юридические лица внутри группы или дифференцировать финансовые потоки в целях оптимизации налогообложения? | Да |
| 22. | Часто ли компании группы на упрощенке приближались к предельным установленным значениям по УСН в связи с чем приходилось принимать управленические решения и дифференцировать потоки, чтобы не терять льготный налоговый режим? | Нет |
| 23. | Характерна ли для группы компаний ситуация, что рентабельность (доходность) бизнеса снижается, а количество новых участников группы растет? | Нет |

* - значения взяты из заполненного опросника радара

Критерий интуитивно понятен равно как и его расчет: чем больше положительных ответов Вы видите в Таблице выше, тем больше аффилирующих признаков имеется у Вашего бизнеса, следовательно - выше вероятность того, что налоговые органы этим заинтересуются и подберут основания для проведения выездной налоговой проверки. Обратите особое внимание на поступающие вызовы и уведомления о явке в инспекцию для проведения беседы на предмет ведения финансово-хозяйственной деятельности и налогообложения за предыдущие три года. Это один из первых признаков проведения инспекторами предпроверочного анализа.

В ходе проведённого анализа установлены нижеследующие риски по объединённым группам критериев:

1. В ходе исследования выявлено, что **у дробления нет деловой цели и оно используется в основном для того, чтобы платить меньше налогов.** Эти выводы налоговики делают на основании анализа движения денежных средств, показателей бухгалтерской, финансовой и налоговой отчетности. Например, их насторожит рост оборотов группы при постоянной или снижающейся налоговой нагрузке, снижение рентабельности на фоне вливания в группу новых бизнес-единиц, приближение лимитов, предусмотренных для УСН, к предельным значениям и некоторые другие признаки вроде формального документооборота или участия в цепочке расчетов без должного экономического смысла.

Обращаем внимание на то, что в связи с принятием Федерального закона от 12.07.2024 № 176-ФЗ с 12 июля действует налоговая амнистия за дробление бизнеса в 2022 - 2024 годах, в связи с чем данное направление в ближайшее время будет считаться приоритетным. Так, если налогоплательщик в 2022 - 2024 годах применял специальный налоговый режим и для этого использовал дробление бизнеса, ему в некоторых случаях не нужно доплачивать налоги, пени и штрафы за эти периоды. Для получения амнистии следует выполнить любое действие из нижеперечисленного:

- добровольный отказ от дробления;
- изменение структуры бизнеса и уход от дробления;
- начало процесса ликвидации организации.

Под амнистию можно попасть при соблюдении условий, в частности:

- решение о привлечении (отказе в привлечении) к ответственности вступило в силу в период времени начиная с 12 июля 2024 года;
- налоговые органы не выявили дробление бизнеса за 2025 и 2026 годы

Дополнительно рекомендуем ознакомиться с письмом ФНС России от 09.08.2024 № СД-4-7/9113, в котором руководство налоговой службы официально разъясняет на основании каких критериев предпринимательская деятельность трактуется как "дробление бизнеса".

12. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ФАКТЫ О ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

| | |
|---------------------------|--|
| 1.33% max - 10% | В настоящий момент деятельность организации (ИП) не имеет существенных косвенных признаков, которые налоговые органы смогли бы использовать в качестве дополнительных негативных факторов, способствующих принятию решения о проведении выездной налоговой проверки. |
|---------------------------|--|

Сфера налогового контроля не стоит на месте, а методы совершенствуются, поэтому мы обратили внимание на дополнительные параметры, которые встречаются всё чаще и могут охарактеризовать финансово-хозяйственную деятельность как высокорисковую с точки зрения налоговой политики и практики. В этой связи были подготовлены вопросы, призванные учесть факторы риска, выступающие как дополнительные к основным критериям, обозначенным в приказе ФНС России от 30.05.2007 № ММ-З-06/333.

Ниже приведен расчет критерия для Вашего бизнеса.

Исходные данные:

| Вопрос | | Ваш ответ* |
|--------|---|------------------|
| 1. | Верно ли, что значительная доля операций Вашей компании попадает под льготу? | Нет |
| 2. | Имеются ли сделки с взаимозависимыми лицами? | Да |
| 3. | Имеются ли в хозяйственной деятельности государственные контракты? | Нет |
| 4. | Имеются ли у компании филиалы или обособленные подразделения? | Нет |
| 5. | Имелись ли факты присоединения или выделения Вашей компании? | Нет |
| 6. | Присоединялась ли к Вашей компании убыточная компания или компания с большой дебиторской задолженностью? | Нет |
| 7. | Уменьшалась ли налоговая база Вашей компании на убыток прошлого периода? | Нет |
| 8. | Имеются ли факты реализации товаров (оказания работ (услуг)) с убытком? | Нет |
| 9. | Верно ли утверждение, что выручка в налоговой отчетности по налогу на прибыль меньше выручки в бухгалтерской? | Нет |
| 10. | Верно ли, что выручка по ККТ больше выручки в налоговом учете? | Не применяем ККТ |
| 11. | Превышает ли сумма займов собственный капитал? | Да |
| 12. | Соответствует ли объем выбытия запасов выручке от реализации? | Нет |

| Вопрос | | Ваш ответ* |
|---|---|------------|
| 13. | Доля запасов в выручке от реализации превышает 60%? | Нет |
| 14. | Имеется ли в ЕГРЮЛ информация о принятии решения о ликвидации компании? | Нет |
| * - значения взяты из заполненного опросника радара | | |

Расчет для данного критерия представляет собой аналитику Ваших ответов на вопросы по наиболее актуальным срезам финансово-хозяйственной деятельности и подходам к ее ведению, которые уже неоднократно нашли свое отражение в практике налоговых органов при планировании и проведении налоговых проверок. Мы внимательно следим за тем, как она складывается и периодически обновляем опросник в рамках проекта #схемыбольшнеработают.

13. РИСКИ, ВЫТЕКАЮЩИЕ ИЗ ТРАНСГРАНИЧНЫХ СДЕЛОК

| | |
|------------------------|--|
| 1% max - 10% | Незначительное значение для данного блока критериев налогового риска, которое не способно существенно повлиять на общую величину вероятности проведения выездной налоговой проверки. |
|------------------------|--|

В текущей ситуации полной неопределенности, которая, в числе прочих, была вызвана экономическими, логистическими и санкционными ограничениями, бизнес вынужден пересматривать давно сложившиеся подходы к организации и ведению финансово-хозяйственной деятельности. Существенные изменения наблюдаются и в модели ведения трансграничных сделок, где также высока вероятность получить налоговых рисков, которые не всегда очевидны. Среди основных параметров - расхождения между документами, суммами, контрагентами и т.д. Очевидно, что сейчас на имеющиеся разрывы в цепочках поставок товаров и материалов из-за границы по понятным причинам в отдельных случаях глаза ещё закрывают, однако о том, что будет дальше не знает наверно никто, хотя, как показывает практика, рано или поздно руки инспекторов дойдут и до этих схем.

Ниже приведен расчет критерия для Вашего бизнеса.

Исходные данные:

| Вопрос | | Ваш ответ* |
|---|--|------------|
| 1. | Имеются ли в деятельности Вашей компании перечисления за границу, в частности: роялти, процентов по займам и/или дивидендов? | Да |
| 2. | Практикуются ли расчеты с льготными налоговыми юрисдикциями? | Нет |
| 3. | Имеются ли расчеты с офшорами? | Нет |
| 4. | Имеются ли контролируемые сделки с офшорами? | Нет |
| 5. | Уведомляете ли Вы налоговые органы обо всех контролируемых иностранных компаниях? | Да |
| 6. | Используете ли Вы платежных агентов? | Нет |
| 7. | Есть ли у Вас товарные экспортные или импортные операции? | Нет |
| * - значения взяты из заполненного опросника радара | | |

ИСКЛЮЧЕНИЯ

К сожалению, налоговые органы не всегда четко соблюдают Концепцию планирования выездных проверок.

Налоговый кодекс Российской Федерации не запрещает им проведение выездной проверки, даже если налогоплательщик не проходит ни по одному критерию из Концепции.

Концепция – это документ, который придумала сама ФНС России, и она в любой момент может от неё отступить.

Обжаловать в суде назначение выездной проверки из-за несоблюдения налоговиками Концепции не получится.

Но можем Вас заверить, в 99 % (Девяносто девяти процентах) случаев налоговые органы соблюдают Концепцию.

Только с помощью неё можно максимально эффективно отобрать в план тех налогоплательщиков, у которых действительно могут быть нарушения.

Если налоговики будут игнорировать Концепцию, эффективность проверок существенно упадёт, а это не в их интересах.

Поэтому считаем, что отступления от Концепции представляются редкими исключениями из правил, которые могут быть в случае:

- ошибок в предпроверочном анализе, который проводит инспекция;
- сообщений из органов МВД, Прокуратуры или вышестоящих налоговых органов (когда в инспекцию просто приходит поручение: «Провести проверку»);
- тематических выездных проверок (то есть, проверок по одному налогу). Чаще всего – по НДФЛ, когда есть задолженность по перечислению налога, удержанного из зарплаты,
- и некоторые другие случаи.