

Новые показатели рентабельности и налоговой нагрузки от ФНС

ФНС на своем сайте выложила новые значения рентабельности и налоговой нагрузки, которые учитываются при планировании выездных проверок. Эти показатели рассчитаны по данным за 2018 год в разрезе видов экономической деятельности.

Налоговая служба в последние годы делает упор на **предварительную аналитическую работу** при планировании проверок. Цель в том, чтобы проводить меньше выездов и проверять только субъекты, у которых высока вероятность выявить нарушения. В итоге проверки стали более эффективными. Это значит, что **если компания попала в план, вероятность доначислений крайне высока.**

При планировании проверок налоговики опираются на утвержденную концепцию (приказ от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@). Существует **12 ключевых критериев**, по которым ФНС проводит мониторинг. Если соответствующие показатели компании выходят за пределы установленных норм, Налоговая служба обращает на это внимание. Когда таких отклонений несколько, шансы угодить в план выездной проверки повышаются.

Конечно, несоответствие по этим критериям автоматически не означают, что грядет выездная проверка. Предпроверочный анализ — серьезная работа, в которой используется гораздо больше данных. Однако для самопроверки Налоговая служба рекомендует налогоплательщиком держать руку на пульсе и всегда отслеживать критерии из указанного выше приказа. Среди них — два показателя, данные по которым ФНС обновила совсем недавно. Они рассчитаны по итогам 2018 года на основании сведений, которые есть в самой ФНС, а также в распоряжении Росстата.

Критерий № 1: налоговая нагрузка

Налоговая нагрузка показывает, какой процент составляют налоги от оборота компании. Рассчитывается показатель так: **Сумма налогов и сборов за календарный год / Оборот x 100%.**

Далее нужно найти в таблицах, опубликованных ФНС, цифру для своего вида деятельности, и сравнить с результатом своих расчетов. Если ваша налоговая нагрузка меньше, это плохой знак.

К слову, этот показатель по данным за 2018 год для некоторых отраслей вырос. Например, в сфере строительства он увеличился **с 10,2 до 10,4%**. По отдельным

отраслям средняя налоговая нагрузка уменьшилось. Такая ситуация в сфере производства пищевых продуктов. Причем уменьшение довольно приличное — с **28,2% до 21,7%**. Аналогичная ситуация и в оптовой торговле — средняя налоговая нагрузка снизилась с **3,1 до 2,7%**.

Критерий № 11: рентабельность

Если компания показывает нестандартный **уровень рентабельности**, это также вызывает подозрения ФНС. Особенно плохо, если отклонение от средних показателей рентабельности **превышает 10%**.

ФНС смотрит 2 показателя: рентабельность проданных товаров и рентабельность активов.

Рентабельность проданных товаров (продукции, работ, услуг) определяется так:

(Прибыль Пр — Убыток Пр) / Себестоимость Пр x 100%, где:

- Прибыль Пр/ Убыток Пр — это прибыль и убыток от продажи товаров, продукции, работ или услуг;
- Себестоимость Пр — себестоимость этих товаров, работ, услуг с учетом коммерческих и управленческих расходов.

Рентабельность активов показывает отдачу от использования имущества организации. Формула такая: **(Прибыль — Убыток) / Стоимость активов x 100%**.

По сравнению с позапрошлым годом, по итогам 2018 года в статистике есть изменения. Например, в сфере оптовой торговли, за исключением автотранспортных средств и мотоциклов, средняя рентабельность продаж увеличилась **6,1 до 10%**. В сфере производства продуктов также произошло увеличение этого показателя с **8,4 до 9,2%**. Противоположные данные показывает сфера транспортировки и хранения: рентабельность продаж упала с **9,7 до 8,8%**.