12 критериев для выездной налоговой проверки

Если для налоговой проверки есть веские основания, инспекторы не будут выжидать «положенные» 3 года после создания компании. Придут, проверят, а при наличии нарушений — доначислят и оштрафуют. В течение года проверить могут дважды, но в рамках одного налога — только один раз. Сегодня речь пойдет о том, кто попадает в поле зрения ИФНС и берется «в разработку» для проведения ВНП. Для этого существуют определенные критерии.

Налоговая нагрузка

Налоговая нагрузка является очень важным показателем — чем она больше, тем большую часть своего дохода бизнесмен отдает в виде налогов. Рассчитывается налоговая нагрузка по формуле:

Сумма налогов / Выручка * 100%

> Обратите внимание! **НДФЛ**, который работодатель оплачивает за работников, включается в расчет суммы налогов, а **страховые взносы** — нет.

Для каждой отрасли рассчитывается **собственный уровень налоговой нагрузки**. Если у бизнесмена этот уровень ниже среднего по отрасли, то его шансы попасть в план проверок увеличиваются.
Например, в сфере общепита уровень налоговой нагрузки — **9,5%**. Допустим, бизнесмен заработал на своем кафе в год **10 млн рублей** и из них уплатил в виде налогов **600 тыс. рублей**. Уровень налоговой нагрузки составит **600 000 / 10 000 000 * 100% = 6%**, что ниже, чем в среднем по отрасли. Это не значит, что бизнесмен автоматически попадет в план проверок, но вероятность такого развития событий возрастет.

Убытки

Постоянные убытки **в течение двух и более лет подряд** могут вызвать у налоговых инспекторов подозрение. Не создаются ли они искусственно с целью не платить налоги? Это может стать дополнительным камушком на весах в пользу налоговой проверки.

Низкий уровень заработной платы

Росстат ведет статистику среднего уровня заработной платы по видам экономической деятельности в каждом регионе. **Если бизнесмен платит своим сотрудникам меньше**, в налоговой могут посчитать:

- что зарплата платится в конверте;
- что сотрудники работают без оформления.

Нарушения налицо. Во-первых, ущемляются права трудящихся в компании лиц. Во-вторых, не полностью уплачивается НДФЛ и страховые взносы.

Отсутствие реакции на запросы

Когда налоговый орган направляет компании или предпринимателю требование представить пояснения, на ответ отводится **5 дней.** Если это требование проигнорировать или пояснить

ситуацию не полностью, не предоставить необходимые документы, не объяснить несостыковки и так далее, можно стать кандидатом на налоговую проверку.

Мигрирующая компания

В данном случае под миграцией понимается переход из одной ИФНС в другую связи со сменой адреса. В целом в этом нет ничего страшного — это может быть обусловлено вполне объективными причинами. Однако если бизнес мигрирует периодически, то это может заставить налоговиков задуматься — не пытается ли он таким образом **уйти из поля зрения старой ИФНС.**

Аффилированные посредники

Само по себе ведение бизнеса с привлечением посредников не является нарушением. Но если их слишком много и/или они взаимозависимы, это может вызвать подозрение инспекторов. Такая же реакция будет и на крупные сделки со вновь организованными фирмами. ФНС всеми силами старается бороться с **однодневками**, которые используются в налоговых схемах и при обналичивании денежных средств.

Взаимодействие с ненадежными контрагентами

В список кандидатов на выездную проверку можно угодить не только за собственные прегрешения, но и за то, что бизнесмен оказался в плохой компании. Ведь выбирая контрагентов, он должен **проявлять осмотрительность.** Если среди партнеров фигурируют однодневки, ФНС может заподозрить фирму в желании получить необоснованную налоговую выгоду**.** Либо обвинить как минимум в том, что руководство не предприняло должных мер безопасности и не провело проверку контрагента.

> Такая проверка подразумевает запрос учредительных документов, подтверждение полномочий и личности директора, проверку информации о компании в открытых источниках, а также получение данных из Реестра юридических лиц или ИП. Рекомендуем прочитать подробную статью о том, как оценить надежность партнера и отвести от себя подозрения налоговиков.

Контрагенты-однодневки опасны тем, что **могут не уплатить НДС, который вы заявляете к вычету.** Если есть подозрение, что кто-то из контрагентов мог поступить столь недобросовестно, рекомендуется исключить предъявленные ему суммы НДС из вычетов. А если такие вычеты уже заявлены, восстановить налог и подать уточненную декларацию.

Пограничные показатели у спецрежимников

Для применения специальных налоговых режимов в Налоговом кодексе установлены определенные **предельные показатели.** Как только они будут превышены, применять налоговый режим будет запрещено.
Например, для УСН установлены такие значения:

- объем годового дохода должен быть не более **150 млн рублей**;
- остаточная стоимость основных средств — также не более **150 млн рублей**;
- доля организаций в Уставном капитале — не более **¼**;
- количество работников — не более **150 человек.**

> Если в течение года, например, годовой доход приближается к указанной сумме, а потом «откатывает» назад, это может вызвать подозрение. Не занижается ли доход для того, чтобы и дальше можно было применять УСН? То же самое касается и остальных предельных значений.

Превышена безопасная доля вычета НДС

Если субъект бизнеса применяет общий режим налогообложенияи вычитает НДС, ему нужно следить за безопасной долей вычета. Есть федеральный пороговый размер этот значения — на сегоднящний день он составляет **89%**. Также этот показатель рассчитывается **ежеквартально по каждому региону** — инспекция будет ориентироваться именно на него.

Низкий уровень рентабельности

Рентабельность — это показатель эффективности использования ресурсов. Рентабельность продаж рассчитывается по формуле:

Прибыль от реализации / Себестоимость * 100%

Рентабельность активов рассчитывается так:

Прибыль / Активы * 100%

Для примера рассчитаем рентабельность продаж. Пусть владелец кафе получил по итогам года прибыль в размере 600 тыс. рублей, а себестоимость его продукции составила 7 млн рублей. Рентабельность продаж составит:

600 000 / 7 000 000 * 100% = 8,57%

По окончании каждого года ФНС рассчитывает рентабельность каждой сферы деятельности. В общепите она составляет **7%.** Получается, что бизнесмен из примера по рентабельности продаж выше эталонного уровня. Это значит, что по этому показателю он находится вне зоны риска.

Рост расходов превышает рост доходов

Расходами считаются затраты бизнеса, которые уменьшают налоговую базу. Если они растут быстрее, чем доходы, то это повод для подозрений. Может быть, дело в конъюнктуре рынка, которая сложилась на данный момент, или в не очень эффективном управлении. Но не исключено, что бизнесмен **завышает свои расходы или же скрывает доходы**, чтобы платить меньше налогов.

Расходы предпринимателя приближаются к его доходам

ИП на основном налоговом режиме уплачивает НДФЛ с собственных доходов, уменьшенных **на размер налоговых вычетов** — подтвержденных документально расходов. Если расходы приближаются к доходам, то и налог платить не с чего. Поэтому при очень больших расходах может возникнуть подозрение в том, что они завышаются искусственно.
Считается, что **безопасная доля вычетов ИП составляет 83%.** Если в течение двух лет расходы предпринимателя составляют более 83% от доходов, то это может стать поводом для подозрений и назначения ВНП.

Важное заключение

Отбор кандидатов на выездную проверку — сложный многоступенчатый процесс, осуществляемый с применением специальных аналитических систем. Если по какому-то критерию вы попали в поле зрения ИФНС, это не значит, что завтра к вам постучат инспекторы. Решение о включении в план ВНП принимается с учетом **суммы налогового нарушения**, **наличия доказательств**, а также **возможности взыскать недоимку**.

> Указанные выше критерии даны в большей степени **для самоконтроля.** Компаниям и предпринимателям рекомендуется периодически проверять свои показатели и своевременно устранять риски.