

Автор: **Сергей Зеленов**, эксперт общественной организации «Опора России»,
председатель Комиссии по налоговому учету и администрированию

Журнал «Актуальная бухгалтерия» № 8/2012

Налоговики регулярно проводят комиссии по легализации объектов налогообложения. В данной статье из журнала «Актуальная бухгалтерия» № 8, 2012 автор расскажет, всегда ли обязательно участие в них и каким алгоритмом руководствоваться в своих действиях.

Ситуация, когда компании получают от инспекций некие предписания с требованиями явиться для дачи пояснений по поводу:

- полученного убытка по итогам отчетного или налогового периода;
- высокого уровня налоговых вычетов по налогу на добавленную стоимость;
- минимального дохода по упрощенной системе налогообложения;
- применения льгот по налоговым платежам и пр.

Налоговиками данные вызовы называются «комиссиями по легализации объектов налогообложения». Они стали обычным явлением для многих компаний.

Налоговый кодекс не предусматривает никакой подобной комиссии. Более того, из форм налогового контроля явно можно выделить только две самостоятельные формы:

- камеральная налоговая проверка;

- выездная налоговая проверка.

Цели комиссий и их правомерность

Конечная цель, которую преследуют указанные комиссии, — увеличить сумму налоговых сборов с компаний.

При этом по итогам комиссии не может быть вынесено никаких решений в отношении приглашенных фирм.

Сам процесс прохождения комиссии представляет собой следующее.

1. Представителю компании выдают для заполнения анкеты, в которые компанией должны быть внесены сведения:

- об основных дебиторах и кредиторах;

- о доходах и расходах и их структуре;

- о количестве персонала и форме его привлечения (трудовые отношения, гражданско-правовые договоры);

- об основных средствах;

- о денежных средствах на расчетных счетах.

Список может быть сокращен или, наоборот, увеличен какими-либо дополнительными аналитическими материалами или расшифровками статей деклараций. Временной интервал, который данные сведения охватывают, обычно составляет три года. Заполняя указанные анкеты, компания, по сути, своими руками проводит в отношении себя анализ по 12 критериям планирования выездной налоговой проверки (www.nalog.ru).

2. С представителем компании проводится беседа, в процессе которой ему неоднократно говорят о необходимости написания неких объяснений по поводу предмета вызова (мы рассмотрели в самом начале статьи) и большой вероятности попадания в план выездных проверок.

3. В зависимости от готовности фирмы ей подсказывают варианты выхода из той ситуации, при которой она навлекает на себя налоговую проверку и портит показатели инспекции. Эти рекомендации сводятся к тому, что компании предлагают либо уменьшить расходы текущего периода, либо сократить сумму вычетов по НДС, «растянув» их по времени принятия в качестве расходов и вычетов по налогу. Зачастую такие действия противоречат и Налоговому кодексу, и разъяснениям Минфина России.

Таким образом, основная цель таких комиссий — убедить компанию увеличить сумму начисленного налога на прибыль за прошедший налоговый период либо сократить убытки и вычеты путем подачи уточненных деклараций.

Повторимся, что никаких иных мер, кроме такого рода убеждения, налоговики в рамках данных комиссий применять не могут.

Теперь немного о правомерности таких форм налогового контроля. Очевидно, что если подобные комиссии не предусмотрены Налоговым кодексом, то самым правильным решением для компаний было бы не ходить на них. К сожалению, все не так просто.

Из документа:

Налоговый кодекс Российской Федерации Статья 31

1 Налоговые органы вправе:

- вызывать на основании письменного уведомления в налоговые органы налогоплательщиков, плательщиков сборов или налоговых агентов для дачи пояснений в связи с уплатой (удержанием и перечислением) ими налогов и сборов либо в связи с налоговой проверкой, а также в иных случаях, связанных с исполнением ими законодательства о налогах и сборах

Собственно, об этом «ином случае» и идет речь в этой статье.

Кроме того, стоит обратить внимание на то, что девятым критерием концепции системы планирования выездных налоговых проверок (утв. приказом ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@) является непредставление компанией пояснений на уведомление инспекции о выявлении несоответствия показателей деятельности.

Таким образом, избежать общения с налоговиками без негативных последствий для себя вряд ли удастся.

Что делать?

Алгоритм действий достаточно прост.

Первое, что нужно помнить, — не игнорируйте подобные приглашения, но и паниковать, и исполнять бегом первые требования инспекторов тоже не нужно.

Второе — необходимо представить четкие ответы на вопросы инспекторов относительно интересующих их вопросов. При этом ответ должен быть достаточно

общим, чтобы заранее не привлекать налоговиков к рассмотрению конкретных сделок или способствовать назначению выездной проверки.

Если считаете нужным, можно письменно описать деятельность компании, это поможет инспектору не только (и не столько) понять вашу правоту, но и «прикрыться» перед своим начальством.

Наиболее часто встречающимися и понятными для налоговиков обстоятельствами, которые вызывают убытки, являются следующие:

1. Если убыток формируется с начала работы фирмы и расходы изначально преобладают над доходами:

- фирма только что начала работать.

2. Если темп роста расходов опережает темп роста доходов:

- фирма модернизирует (ремонтирует) основные активы;

- фирма проводит агрессивную политику захвата рынка, что требует дополнительных вложений и затрат;

- фирма планирует расширяться, в связи с чем осуществляет дополнительные затраты;

- фирма осваивает новые направления бизнеса.

3. Если выручка падает, а расходы остаются на прежнем уровне:

- снижение продаж в связи с изменением конъюнктуры рынка, а основную массу расходов в компании составляют постоянные расходы;

- искусственное снижение продаж в связи с ожидающимся ростом цен на реализуемую продукцию.

Аналогичного рода объяснения чаще всего встречаются и в отношении НДС.

Главное, что хочет услышать инспектор, — что в ближайшее время компания начнет уплачивать налог в большем объеме (или вообще уплачивать). Но, конечно, обещать этого инспектору не нужно (часто налоговики предлагают договориться о показателях на следующий налоговый период, идя навстречу предпринимателю).

Помните, что, прежде чем согласиться на предложения инспекции, нужно понимать, что:

- инспекторы руководствуются в своих предложениях исключительно желанием снизить убытки, уменьшить суммы расходов и налоговых вычетов; никаких других мотивов к общению у налоговиков нет;

- позиция отдельно взятого инспектора отдела камеральных проверок относительно возможности переноса на будущие периоды затрат в целях учета для налога на прибыль, а также дробления и возмещения НДС частями чаще всего не соответствует мнению инспекторов из отдела выездных проверок, разъяснениям Минфина России и действующему налоговому законодательству вообще. Если же инспектор неумолимо настойчив в своих предложениях по оптимизации учета затрат и вычетов, можно предложить ему вариант, при котором компания сделает официальное письмо с просьбой разъяснения ситуации в ее территориальный налоговый орган.

Схема. Причины вызова на комиссию

