

18. ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕС-РАЗВЕДКИ

18.3. Налоговый Due Diligence. Часть 2

Для компаний, которые по размерам активов не относятся к малому и среднему бизнесу, рекомендуется вести реестр договоров, сумма которых превышает 5 млн. руб. В соответствии со ст. 54.1 НК РФ, такие договора являются группой риска по необоснованной налоговой выгоде. Поэтому, необходимо учитывать содержание нормативно-правового акта [1]:

1. Обязательства по сделке выполняются лицами, которые указаны (участники) в договоре.
2. Основная цель сделки не должна быть невозврат или неуплата налога.

При этом, для проверки сделки на соответствие данным параметрам может потребоваться довольно много времени, так как анализ происходит на основании первичной документации. Изучение всего сопроводительного пакета может отнимать много времени. Но заключение эксперта возможно только на основании указанных документов по сделке. Официальная документация позволяет судить не только о законности сделки, но и о том, насколько реальны все проведенные договора.

Если же первичной документации нет, то необходимо провести тщательную проверку всех контрагентов и запросить вспомогательную информацию от проверяемого контрагента.

В случае, если контрагент не предоставляет данные, а сумма сделки превышает 5 000 000 рублей, то следует такое сотрудничество признать рискованным, так как высока вероятность того, что после налогового аудита по сделке будут доначисления. Однако, стороны могут принимать решения опираясь на собственный опыт. В некоторых случаях контрагенты готовы нести риски ради получаемой от сотрудничества выгоды [1].

Еще один важный для анализа объект, кроме взаимозависимых лиц и аффилированных договоров, это **реестр договоров**. Чаще всего рекомендуется анализировать данные за 1-3 предшествующих проверке года. В рамках анализа проверяются все данные: цели расходов, соотношение прибыли и затрат, экономическая целесообразность, качество документооборота, наличие подтверждающих выписок и договоров.

Особое внимание в процессе уделяется нетиповым вариантам сотрудничества. При этом, в исследовании учитывается не только недвижимое имущество, но и движимые активы.

Для классификации и характеристики при исчислении налога рекомендуется опираться на информацию, поданную в федеральном законе [1]:

1. № 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений».
2. № 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений».
3. Письмо Минфина № 03-05-05-01/94044.

Для классификация движимого имущества (чаще всего это транспорт компании, а также технологическое оборудование, инженерные мощности и промышленный комплекс на производстве), рекомендуется опираться на структуру, поданную в методичке от 23.03. 2018 г.

№ ОБ-17590/12 и от 2 апреля 2018 г. № 19919/17, предложенную Министерством промышленности и торговли РФ.

Важно понимать, что для нового владельца бизнеса, ошибки предыдущих владельцев не станут основанием для освобождения от обязательств. Поэтому, помимо аудиторской проверки, эффективно можно использовать также инструменты для самостоятельной проверки. Для анализа потенциальных рисков в ФНС разработали приказ № ММ-3-06/333 Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок.

Документ содержит 12 критериев, по которым можно судить об уровне риска. Полный перечень есть на сайте ФНС России. Ниже приведены самые важные параметры анализа рисков:

- наличие явных и грубых отклонений уровня рентабельности по бухгалтерским документам от статистических данных в этой отрасли по региону в целом;
- наличие перманентных убытков в течение нескольких налоговых периодов;
- налоговая нагрузка существенно ниже, чем в среднем в аналогичных организациях региона;
- стремительно опережающий рост расходов (еще до реализации услуг, работы или товаров).

При выявлении единичного совпадения риски минимальны. Однако, если же финансовая отчетность предприятия попадает одновременно под несколько критериев, то вероятность того, что компания попадет под проверку выездной налоговой, достаточно высокая.

Главная особенность **Due Diligence** – выявление реальных рисков, связанных с проведением сделок между контрагентами [1]:

- 1) снижение стоимости по сделке;
- 2) изменение структуры;
- 3) отказ покупателя приобретать активы.

Для специалиста по бизнес-разведке, данная информация представляет особую ценность. Фактически, налоговый Due Diligence составляет часть аналитической базы деятельности в сфере анализа экономической деятельности конкурентов и проведения предварительных работ в ходе осуществления сделок слияния и поглощения.

Выстраивание типовой модели по налоговому Due Diligence должно стать составной частью процесса создания подразделения по бизнес-разведке организации.

Список использованных источников

Есипова М. Налоговый Due Diligence: как выявлять и оценивать риски [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.garant.ru/ia/opinion/author/esipova/1278396/> (дата обращения 03.09.2020)