

Юнисова Неля

**ВСЕ, ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ
СОБСТВЕННИКУ БИЗНЕСА
О НАЛОГАХ**



СОДЕРЖАНИЕ

Почему я написала эту книгу -----	3
Какие суммы налогов ожидают увидеть налоговики -----	4
Зарплаты ваших сотрудников: как не попасть в «зону риска» -----	11
Что важно знать о НДС? -----	12
Ваша компания является кандидатом на выездную проверку, если: -----	13
И последнее по очереди, но не по значению... -----	15
Что делать, чтобы обезопасить свою компанию -----	16
Как делать -----	17

ПОЧЕМУ Я НАПИСАЛА ЭТУ КНИГУ



«Заплати налоги и спи спокойно» – еще не так давно рекламные плакаты ИФНС с этим призывом висели по Москве. С помощью налогов государство становится непосредственным участником любого бизнеса, «партнером», которому приходится регулярно что-то выплачивать. Как взаимодействовать с этим «партнером» и сколько ему платить, чтобы он не появлялся, не вмешивался в работу и давал возможность спокойно зарабатывать и спокойно спать? Возможно,

вы не раз задавались этим вопросом, возможно даже консультировались у различных специалистов. Большинство из них сходятся на том, что все-таки нужно платить налоги и подробно объясняют, что платить и как, но ясности это не прибавляет. Остается невыясненным главный вопрос: сколько нужно заплатить, чтобы спать спокойно и что нужно делать, чтобы вас не дергали ненужными налоговыми проверками?

Именно на этот вопрос я и хочу ответить.

Я занимаюсь бухгалтерией уже около 20 лет, из них больше 10 руковожу бухгалтерской компанией. В этой книге я изложила наиболее важные моменты, которые на мой взгляд необходимо знать любому собственнику бизнеса о налогах и налоговой инспекции. Этого знания более чем достаточно, для того, чтобы взаимодействовать с бухгалтерией и выстраивать налоговую политику своей компании. Это не трактат о налогах, здесь не будет сложных формул и объяснений. В этой книге я постаралась кратко изложить информацию о том, чего ждут

налоговики от компаний, привести необходимые примеры и расчеты и обратить внимание на действительно важные вопросы, чтобы вы могли обеспечить спокойную жизнь себе и своей компании.

В нашей стране государство придумало изящный и действенный способ пополнения бюджета. Проверять все компании раз в три года, особенно в Москве и крупных городах, невозможно чисто технически, но деньги с налогоплательщиков собирать нужно.

Для решения этого вопроса налоговая служба разработала критерии отбора налогоплательщиков для выездных проверок. Это именно те проверки, результаты которой серьезно сказываются на деятельности компании и наносят максимальный ущерб бизнесу. *

ИФНС настоятельно рекомендует руководству компаний ознакомиться с этими критериями и придерживаться их. Расчет простой: платите достаточно налогов и мы не будем вас трогать. Итак, что же по мнению налоговой является достаточным?

КАКИЕ СУММЫ НАЛОГОВ ОЖИДАЮТ УВИДЕТЬ НАЛОГОВИКИ



ИФНС разработала показатели, которые определяют уровень налоговой нагрузки в среднем по отрасли и показатели рентабельности. Что же это значит? По каждой отрасли есть рассчитанное соотношение налогов к полученной выручке и соотношение дохода и себестоимости. На каждый год эти показатели разные и устанавливаются они ПОСЛЕ того, как год закончился. Например, если у вас оптовая торговля (кроме торговли автотранспортом) – то на 2010 г. средняя налоговая нагрузка на вашу компанию составит 1,9% от выручки, на 2011 г. – 2,1%, а на 2012 г. – 2,5%. (В этот процент входят все налоги, кроме налогов по зарплате.) Скажем, ваша выручка соста-

вила за год 10 млн (без НДС). Соответственно, налоговая ждет от вас за 2010 г. – 190 тыс. налогов (кроме зарплатных), в 2011 г. – 210 тыс., в 2012 г. – 250 тыс. А если по итогу года ваша компания фактически заплатила сильно меньше (к примеру, 50-70 тыс. за 2010 г. вместо 190), то она является прямым кандидатом на проверку*.

Ниже приведена таблица, в которой вы сможете выбрать ваш вид деятельности и узнать, какой процент от вашего дохода ждет от вас налоговая.

Безопасная налоговая нагрузка по видам деятельности (в%)

Вид экономической деятельности	2011 г.	2010 г.	2009 г.
Всего	9,7	9,4	12,4
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,6	4,2	7,4
Рыболовство, рыбоводство	7,6	9,3	12,6
Добыча полезных ископаемых, в т.ч.:	33,2	30,3	30,8
➤ добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	36,3	33,2	33,2
➤ добыча других полезных ископаемых	13,0	11,0	13,1
Обрабатывающие производства, в т.ч.:	7,1	7,2	9,3
➤ производство пищевых продуктов, напитков и табака	14,9	15,4	14,6
➤ текстильное и швейное производство	6,9	7,9	13,0
➤ производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	3,9	6,0	9,6
➤ обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели	3,5	3,8	7,6
➤ производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	3,5	3,7	3,4
➤ издательская и полиграфическая деятельность, тиражирование записанных носителей информации	12,6	12,0	18,1

* Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок: приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@.

Вид экономической деятельности	2011 г.	2010 г.	2009 г.
➤ производство кокса и нефтепродуктов	6,0	5,0	7,1
➤ химическое производство	4,3	3,6	5,5
➤ производство резиновых и пластмассовых изделий	4,4	5,1	8,0
➤ производство прочих неметаллических минеральных продуктов	7,5	7,3	10,2
➤ металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3,5	3,3	2,6
➤ производство машин и оборудования	11,1	11,1	17,6
➤ производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	9,8	10,2	15,4
➤ производство транспортных средств и оборудования	5,2	5,9	9,0
➤ прочие производства	4,0	4,6	8,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды, в т.ч.:	4,8	5,3	7,1
➤ производство, передача и распределение электроэнергии	4,5	5,1	6,3
➤ производство и распределение газообразного топлива	3,2	3,2	4,6
➤ производство, передача и распределение тепловой энергии	5,8	5,6	9,6
Строительство	12,2	11,3	16,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, в т.ч.:	2,4	2,4	3,0
➤ торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техобслуживание и ремонт	2,8	3,0	4,5
➤ оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	2,1	1,9	2,2
➤ розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	3,4	3,7	5,4

Вид экономической деятельности	2011 г.	2010 г.	2009 г.
Гостиницы и рестораны	12,5	12,9	18,0
Транспорт и связь, в т.ч.:	9,7	9,8	13,0
➤ деятельность железнодорожного транспорта	11,4	13,0	16,0
➤ транспортирование по трубопроводам	6,3	3,1	7,7
➤ деятельность водного транспорта	11,9	13,5	16,4
➤ деятельность воздушного транспорта	2,3	1,4	2,8
➤ связь	14,0	15,0	15,9
Операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг	22,2	19,7	23,7
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг, в т.ч.:	23,9	22,3	37,3
➤ организация отдыха и развлечений, культуры и спорта	26,3	23,1	40,8

Следующий показатель, по которому определяют кандидатов на выездную проверку – **показатель рентабельности** (% вашей наценки в торговле или разница (в%) между доходом и расходам в услугах). Давайте разберемся, что представляет из себя этот показатель и как его рассчитать. **Рентабельность для торговли** (%) – разница между закупкой и продажей товара (руб.): закупочная стоимость товара (руб.) * 100. **Рентабельность по услугам** (%) – разница между доходом и расходом по услугам (руб.): расход по услугам (руб.) * 100. Например, по той же оптовой торговле показатель рентабельности (% вашей наценки) должен быть не меньше 11,7% в 2010 г., 13,8% в 2011 г. и 10,5% в 2012 г. Если этот показатель отклоняется больше, чем на 10% в любую сторону, то это увеличивает ваши шансы на проверку. По той же оптовой торговле критичная рентабельность за 2010 г. – меньше 2% и больше 22%. Вам нужно сравнить расчетные показатели и те, которые были в вашей сданной отчетности. Если с прошедшими годами вы вряд ли уже что-то сможете сделать, то в 2013 г. вам уже будет от чего отгалькиваться. Вы будете понимать, какова цена вопроса.

**Оптимальная, с точки зрения ФНС России,
рентабельность продаж и активов (в%)**

Вид экономической деятельности	Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)*			Рентабельность активов**		
	2011 г.	2010 г.	2009 г.	2011 г.	2010 г.	2009 г.
Всего	11,5	11,4	11,5	7,0	6,8	5,7
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	10,3	10,3	8,4	4,2	3,4	3,1
Рыболовство, рыбоводство	22,0	20,8	21,4	13,8	13,9	14,5
Добыча полезных ископаемых, в т.ч.:	35,7	35,5	29,7	18,4	14,5	10,6
➤ топливно-энергетических	32,1	33,1	29,2	17,9	14,1	11,3
➤ добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	64,5	54,0	32,9	20,6	16,6	6,8
Обрабатывающие производства, в т.ч.:	13,2	14,3	12,5	8,2	7,8	5,6
➤ производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	8,1	12,2	12,8	5,3	6,9	7,7
➤ текстильное и швейное производство	7,1	5,4	6,4	3,8	0,8	0,4
➤ производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	7,5	8,0	5,8	3,4	3,1	1,4
➤ обработка древесины и производство изделий из дерева	5,9	2,5	0,4	—	0,2	—
➤ целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	12,2	11,7	9,4	6,9	9,0	4,9
➤ производство кокса и нефтепродуктов	19,3	23,1	21,7	13,4	13,1	12,5

* Рентабельность продаж — это соотношение величины финансового результата от продаж и себестоимости.

** Рентабельность активов — это отношение финансового результата к стоимости активов компании.

Вид экономической деятельности	Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)*			Рентабельность активов**		
	2011 г.	2010 г.	2009 г.	2011 г.	2010 г.	2009 г.
➤ химическое производство	24,8	19,8	10,9	17,1	12,3	5,2
➤ производство резиновых и пластмассовых изделий	7,2	7,3	7,3	6,0	5,1	2,3
➤ производство прочих неметаллических минеральных продуктов	11,8	7,9	8,8	5,1	2,4	1,6
➤ металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, в т.ч.:	15,9	18,7	14,4	8,9	11,1	6,5
➤ металлургическое производство	17,6	20,7	15,8	9,5	12,1	6,8
➤ производство готовых металлических изделий	6,4	6,7	6,4	4,4	3,5	3,7
➤ производство машин и оборудования	7,0	7,3	8,8	3,9	2,8	4,2
➤ производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	10,0	10,1	8,3	6,8	6,5	3,5
➤ производство транспортных средств и оборудования	7,5	4,7	1,1	2,9	0,5	—
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6,6	7,2	7,6	1,4	5,3	3,6
Строительство	6,8	5,7	6,6	2,6	2,2	2,9
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, в т.ч.:	10,5	9,2	8,3	10,2	6,9	7,9
➤ торговля автотранспортом и мотоциклами; их техобслуживание и ремонт	4,7	4,6	3,5	9,3	9,1	1,9
➤ оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	13,8	11,7	10,3	10,8	6,8	8,5

Вид экономической деятельности	Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)*			Рентабельность активов**		
	2011 г.	2010 г.	2009 г.	2011 г.	2010 г.	2009 г.
➤ розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	3,0	3,3	3,6	5,7	6,1	4,7
Гостиницы и рестораны	6,9	8,2	9,0	5,1	7,2	4,8
Транспорт и связь, из них:	12,8	13,8	14,1	4,7	5,0	4,5
➤ связь	24,6	27,9	31,9	9,0	11,2	10,5
Финансовая деятельность	0,0	0,1	4,8	—	7,6	—
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, из них:	10,4	11,8	10,4	1,4	4,0	3,9
➤ научные исследования и разработки	10,7	10,5	9,1	2,5	3,3	3,3
Госуправление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	5,8	5,1	5,1	1,8	1,4	1,1
Образование	5,5	8,3	8,2	3,9	5,4	6,5
Здравоохранение и социальные услуги	5,3	7,2	8,5	3,6	4,5	5,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,7	—	—	5,7	5,6	4,0

***Когда и как налоговая узнает об этом:
об уровне налоговой нагрузке - при получении
декларации по прибыли (каждый квартал),
об уровне рентабельности - ежеквартально
при сдаче баланса - до 2012 г. включительно,
с 2013 г. - раз в год.***

ЗАРПЛАТЫ ВАШИХ СОТРУДНИКОВ: КАК НЕ ПОПАСТЬ В «ЗОНУ РИСКА»



Следующий показатель – **уровень зарплаты**. Если среднемесячная зарплата на 1 сотрудника меньше среднего уровня по городу, району – это является фактором, по которому налоговая обращает внимание на вашу компанию. Не путайте этот показатель с минимальным уровнем зарплаты. В Москве этот уровень с 1 июля 2013 г. составляет 12 200 руб., а до 1 июля – 11 700 руб. Этот уровень устанавливается представителями власти,

а средняя зарплата по отрасли – данные статистики. Как правило, она выше минимального уровня. Например, в той же оптовой торговле средний уровень зарплаты в 2011 г. составлял 18 тыс. Главное не допускать выплат сотрудникам ниже **минимальной** зарплаты.

Еще одним моментом, на которое обращают внимание инспектора при анализе заработной платы, – это **существенная** разница между оплатой труда и доходами фирмы. Стандартно заработная плата должна составлять 10-30% от суммы расходов в зависимости от вашей отрасли. Если показатели сильно меньше или больше – то это повод для привлечения внимания инспекторов.

Если у компании есть выручка, но совсем нет начислений по заработной плате – это также обращает на себя внимание инспекторов. Как только у вас начали поступать деньги на счет, оформляйте сотрудников в штат.

***Когда и как налоговая узнает об этом:**
о суммах выплат каждому сотруднику раз в год после сдачи справок по подоходному налогу, но основным источником являются обращения граждан (недовольных сотрудников непосредственно в налоговую) и сообщения инспекторов по труду.*

ЧТО ВАЖНО ЗНАТЬ О НДС?

Для плательщиков НДС налоговая берет во внимание **разницу между исчисленным налогом и суммой налогового вычета.**

Давайте внесем ясность в это определение. Что такое НДС с точки зрения государства? Когда ваша компания продает свой товар или услугу, во всех документах указывается сумма НДС. Задумывались ли вы когда-нибудь, что это значит? Государство считает сумму НДС своими деньгами, которые временно находятся в вашем распоряжении. Если вы отгрузили свой товар (услугу) или получили аванс – 118 тыс. руб., то для государства это значит, что вы продали свой товар за 100 тыс. руб., а 18 тыс. руб. (18%) добавили для государства и оно ждет от вас этих денег. Эти 18% от любой продажи товаров (услуг), облагаемых НДС, и будут исчисленным налогом.

Процесс покупки товаров или услуг с НДС с точки зрения государства выглядит аналогично: вы получили от поставщика товары или услуги (или заплатили ему аванс) и ваш поставщик теперь должен государству 18%. А вы можете вычесть эту полученную поставщику сумму НДС из тех денег, которые вы должны государству. Это и называется суммой налогового вычета по НДС. Именно эта сумма не должна превышать 89% суммы исчисленного налога.

Что это значит на практике: если избежать всех долгих расчетов, то сумма НДС, которую ждет налоговая каждый квартал, не должна быть меньше 1,7% от полной суммы ваших отгрузок + полученных авансов, а НДС к возмещению (когда вы купили товара и заплатили авансов больше, чем отгрузили и получили авансов и бюджет остался вам должен с точки зрения налоговой вообще не должен существовать. Поэтому декларации с НДС к возмещению проверяются сразу же после сдачи.

Когда и как налоговая узнает об этом: ежеквартально при сдаче декларации по НДС.

ВАША КОМПАНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ КАНДИДАТОМ НА ВЫЕЗДНУЮ ПРОВЕРКУ, ЕСЛИ:



➤ Сдает в налоговую годовые отчеты с убытками на протяжении двух и более календарных лет – наличие убытка налоговая видит сразу после сдачи бухгалтерской отчетности или сдачи декларации по УСН. Этот пункт касается компаний на общей системе и применяющих УСН.

➤ Часто меняет налоговую инспекцию: если ваша компания меняет за последние три года уже вторую налоговую – это вызывает подозрения у инспекторов.

➤ Ваша компания не реагирует на запросы налоговой инспекции: к запросам относятся требования о разъяснениях, требования о встречных проверках, вызовы директора в налоговую для дачи разъяснений. Они обычно приходят по юридическому адресу или выдаются при получении вашей компанией каких-либо справок в налоговой. Отказом будет считаться в т.ч., если запрос предоставить документы отправили на юридический адрес, а вы его не получили. Проверяйте почту по юридическому адресу минимум раз в две недели. Это позволит вовремя реагировать на письма из налоговой.

➤ Если в работе часто используются посреднические договора. С точки зрения инспекторов работа с посредниками (по агентским, посредническим и комиссионным договорам) должна быть экономически необходимой. Это значит, что наличие посреднического договора придется объяснять. Поэтому посреднические договора должны быть тщательным образом проработаны по каждой конкретной ситуации. Чем более детально проработан договор – тем меньше он вызывает по-

дозрений. В настоящее время при встречах проверках налоговые стремятся проследить всю цепочку с участием посредника, выявив всех заинтересованных лиц.

Когда и как налоговая узнает об этом: только при требовании предоставить пояснения к сданной отчетности или при встречах проверках.

Все эти критерии распространяются на компании с общей системой и компании на других режимах

Для компаний и ИП на УСН и спецрежимах налоговая применяет следующие критерии для налоговых проверок:

➤ **приближение к верхней границе показателей** (95% уровня показателей), за которой применение режима прекращается. Это относится к любым показателям, ограничивающих применение режима. Для УСН про уровне годового дохода 60 млн руб. – это приближение к границе дохода 57 млн руб. Другие показатели: превышение численности в 100 человек, и стоимость основных средств (в основном приобретаемого оборудования) превышает 100 млн руб. Эти два показателя при УСН встречаются не часто. Тоже относится к компаниям на ЕНВД.

➤ для определения, привлекать ли к проверке ИП налоговая применяет следующий расчет: **доля расходов у ИП не должна быть больше 83% от суммы дохода.** Этот критерий также часто применяется для компаний, находящихся на УСН по системе доходы и расходы.

И ПОСЛЕДНЕЕ ПО ОЧЕРЕДИ, НО НЕ ПО ЗНАЧЕНИЮ...

В отдельный блок стоит выделить ведение деятельности с высоким уровнем налогового риска. Это последний 12-й критерий, принятый только в этом году. Налоговая служба планирует в дальнейшем публиковать на своем сайте перечень схем ухода от налогов, которые будут относиться к этому критерию.

В первую очередь к деятельности с высоким уровнем налогового риска относится работа с компаниями-однодневками. Если учесть тот факт, что однодневкой (неблагонадежной компанией) налоговая может признать организацию, которая не находится по своему юридическому адресу (!) – то список фирм-однодневок, с которыми работает ваша компания, может получиться достаточно большой. Всего на сегодня признаков однодневок 109!!! Что же делать, чтобы обезопасить себя:

- получить от поставщика копию свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
- проверить факт внесения сведений о поставщике в ЕГРЮЛ;
- получить доверенность или иной документ, уполномочивающий то или иное лицо подписывать документы от лица поставщика;
- использовать официальные источники информации, характеризующие деятельность поставщика*
- грамотно составленный договор и первичные документы, который соответствует принятой хозяйственной практике, где подробно расписаны особенности сделки, убережет вас от многих проблем с налоговой.

* Это рекомендации из письма Минфина РФ от 10.04.09 № 03-02-07/1-177, где отмечается, что организация проявила должную осмотрительность, если приняла эти меры.

Налоговики планируют автоматизировать процесс выборов кандидатов для выездных проверок. Будет создан специальный реестр налогоплательщиков, в который будут попадать компании, отвечающие хотя бы одному из признаков неблагонадежности (напоминаю, что их 109). Данные в этот реестр будут вноситься не только самой налоговой, но и таможней, МВД и банками. Чем больше количество данных внешних по компании в реестр, тем выше ее шансы на проверку.

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ОБЕЗОПАСИТЬ СВОЮ КОМПАНИЮ



➤ Основным критерием для попадания в список встречных проверок является размер налоговой нагрузки – следите за тем, чтобы не отклоняться от показателей больше, чем на 30%.

➤ Не допускайте годовых убытков каждый год на какой бы системе не находилась ваша компания. Вполне

возможно поддерживать прибыль на минимальных показателях.

➤ Старайтесь не отклоняться от показателей рентабельности больше, чем на 10% и показателей налоговой нагрузки больше, чем на 30% (это критичная величина, хотя налоговой заявлено отклонение в 10%), причем в обе стороны. Эти суммы можно рассчитать заранее и ориентироваться на них.

➤ Лучше не заявлять НДС к возврату (если это не связано с вашей постоянной деятельностью). Сдача декларации с НДС с возвратом повлечет за собой камеральную проверку НДС за квартал и инспектора будут проверять все компании, по которым был заявлен вычет, а некоторые из них могут попадать под определение фирм-однодневок. Следите, чтобы сумма НДС к уплате соответствовала ожиданиям налоговой.

➤ Аккуратней при конфликтах (и увольнениях) с сотрудниками, тщательно оформляйте взаимоотношения с ними. Помните, что граждане гораздо чаще стали обращаться в налоговые органы, прокуратуру и трудовые комиссии с жалобами на своих работодателей.

➤ Просите у поставщиков (кроме крупных публичных компаний) копии основных учредительных документов, приказ о назначении директора, проверяйте, внесены ли они в ЕГРЮЛ.

➤ Составление договоров (особенно посреднических или тех, по которым могут возникнуть вопросы у налоговой) поручайте юристам. Если юриста нет в штате – найдите дельного фрилансера или подходящую компанию. Грамотно составленный договор и первичка смогут избавить вас от большого количества проблем в будущем.

КАК ДЕЛАТЬ

Поручите вашему бухгалтеру заполнить табличку для общей системы:

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Выручка без НДС				
Сумма оплаченных налогов (прибыль, НДС, имущество)				
% налоговой нагрузки по данным компании				
% налоговой нагрузки по данным ИФНС				
Отклонение в% расчетной суммы налоговой нагрузки				
Рентабельность%				
По данным компании				
Расчетные данные ИФНС				
Заработная плата				

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Средняя по компании				
Средняя по отрасли				
НДС начисленный				
Вычеты по НДС				
% разницы между суммами				
Прибыль (убыток по итогу года)				

Для упрощенки

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Доходы				
Расходы				
% отношения доходов к расходу				
Заработная плата				
Средняя по компенсации				
Средняя по отрасли				
Прибыль (убыток по итогу года)				

➤ Сравните данные вашей компании и цифры, которые хочет видеть налоговая. Помните, что отклонения больше 30% – критичны.

➤ Выясните, сколько налоговая ждет от вас в этом году (исходя из данные о выручке). Примите для себя решение платить или не платить. Помните, что чем меньше будут интересоваться вашей компанией – тем спокойней вам будет работать.

Совет: эти документы лучше хранить в одном месте по алфавиту (одной папке, одной полке, одном шкафу в зависимости от ваших объемов)

➤ Назначьте ответственного за сбор документов по поставщикам (задание для ответственного: получить список всех поставщиков, собрать необходимые документы по списку (с. 13).

➤ Раз в квартал проверьте (лучше лично) ответственного за сбор документов по поставщикам. Возьмите список, возьмите папку, выберите нескольких поставщиков и проверьте по ним наличие документов.

➤ Поручите вашему бухгалтеру заполнять табличку 1 перед сдачей каждого отчета за квартал и согласовывать ее с вами.

Всем дочитавшим до конца
бонус!!!

**Бесплатная оценка состояния
Вашей компании на предмет налого-
вых проверок + план мероприятий
по налоговому планированию**

Для того чтобы получить бонус зайдите на сайт www.dohodv2raza.ru

