

**БЕЛКООПСОЮЗ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

**УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГАМИ
В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ
ОРГАНИЗАЦИИ:
СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ**

Монография

Гомель 2011

УДК 65.261.41-21
ББК 336.1
У 66

Авторы: Г. А. Якубенко, канд. экон. наук, доцент (разделы 1.1, 3.2, 3.3, 3.4);
И. П. Якубова, канд. экон. наук, доцент (разделы 1.2, 1.3, 6.2);
Т. В. Шабловская, канд. экон. наук, доцент (раздел 2.1);
Н. В. Ковалева, канд. экон. наук, доцент (раздел 5.2);
С. О. Наумчик, канд. экон. наук (разделы 2.2, 2.3);
Т. П. Винокурова, ассистент (разделы 4.1, 4.2, 5.3);
И. Н. Новикова, ст. преподаватель (раздел 3.1);
Е. М. Чернюк, ассистент, Н. Н. Жлоба, ассистент (раздел 5.1);
Т. В. Дорошко, ст. преподаватель (раздел 6.1)

Рецензенты: Н. М. Дорошкевич, канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита в отраслях народного хозяйства Белорусского государственного экономического университета;
А. П. Шевлюков, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета и финансового менеджмента в отраслях народного хозяйства Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Рекомендована научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации». Протокол № 2 от 8 декабря 2009 г.

У 66 **Управление** налогами в финансовой системе организации: состояние и развитие : монография / Г. А. Якубенко [и др.] ; под ред. Г. А. Якубенко. – Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2011. – 180 с.
ISBN 978-985-461-823-4

УДК 65.261.41-21
ББК 336.1

ISBN 978-985-461-823-4

© Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2011

ВВЕДЕНИЕ

Функционирование субъектов хозяйствования в рыночных условиях вызывает объективную потребность разработки новых организационных форм, приемов и методов управления и прежде всего в области налогообложения. Из всей совокупности факторов, формирующих внешнюю среду воздействия, налоговая составляющая занимает особое место, поскольку оказывает существенное влияние на финансово-экономические результаты деятельности организаций.

Целью монографии «Управление налогами в финансовой системе организации: состояние и развитие» является углубление теоретических и методологических аспектов управления налогообложением на микроуровне, разработка практических рекомендаций и механизмов повышения эффективности оценки налоговой нагрузки, анализа налогообложения и налогового планирования в организациях, а также разработка методических подходов к оценке налоговых рисков.

Оптимальный уровень налогообложения является необходимым условием устойчивого экономического роста. Это в свою очередь требует научного обоснования роли и раскрытия сущности налоговой нагрузки как фактора развития производства и ее использования в системе государственного регулирования экономики; уточнения методики определения налоговой нагрузки, проведения ее расчетов и оценки во взаимосвязи с важнейшими показателями социально-экономического развития; разработки методов регулирования налоговой нагрузки в целях стимулирования инвестиционно-инновационного типа производства.

Налоговое планирование является важной составляющей как стратегического, так и текущего финансового планирования. Для обеспечения эффективного функционирования субъектов хозяйствования принятие любого управленческого решения должно сопровождаться предварительным анализом его налоговых последствий. Постановка сбалансированной системы налогового планирования, увязанной с другими аспектами хозяйственно-финансовой деятельности, позволяющей моделировать финансовый эффект конкретных трансакций в области налогового менеджмента с учетом фактора риска, является существенным резервом улучшения финансовых результатов деятельности и финансового состояния хозяйствующих субъектов.

Эффективность мероприятий по управлению налоговыми рисками во многом определяется адекватностью оценки их уровня, в свою очередь определяемой используемыми моделями и методиками. Существующие методические подходы к управлению налоговыми рисками предусматривают в качестве начального этапа оценку их уровня, однако не содержат методик, позволяющих ее сформировать, в основном акцентируя внимание на конкретных практических способах минимизации вероятных негативных последствий проявления налоговых рисков. В связи с этим представляется актуальной разработка методического подхода к оценке уровня финансовых рисков в налоговом планировании, рассматриваемых как сложное системное явление, оказывающее существенное влияние на финансовые и инвестиционные потоки, а также на выбор стратегии развития субъекта предпринимательской деятельности.

Для достижения поставленной цели в монографии решается ряд проблем: теоретическое обоснование сущности и необходимости управления налогообложением в современных условиях хозяйствования, формирование налоговой стратегии организации в условиях оптимизации налогообложения, исследование теоретико-методических аспектов оценки налоговой нагрузки и налогового планирования в организации, разработка методики текущего анализа налогообложения и методических рекомендаций по налоговому планированию в организации, управление налоговыми рисками.

Подготовить квалифицированного специалиста по налогообложению на современном, достаточно сложном этапе развития отечественной экономики непросто. Изменяющиеся условия исчисления налогов и сборов, воздействие различных факторов, в том числе наличие многочисленных нормативных документов усложняют процесс обучения. Современному специалисту важно не только владеть знаниями налогового законодательства, знать состав, принципы построения, правовой статус, задачи и функции налоговых органов, а также права, обязанности и ответственность налоговых органов, но и понимать сущностные характеристики таких дефиниций, как «налоговое планирование», «налоговая нагрузка», «налоговые риски», «налоговый потенциал», «оптимизация налогообложения» и др.

Использование разработанных в монографии рекомендаций на практике позволит повысить информационное обеспечение для принятия управленческих решений в области налогообложения.

1. СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

1.1. Экономические предпосылки становления системы управления налогообложением организации

При оценке деятельности предприятия в современных рыночных условиях возникает потребность в наличии своевременной и полной информации для принятия эффективных решений в области управления предприятием и распоряжения его финансовыми средствами.

Потребность в выделении налогового менеджмента в системе управления финансами диктуется внешними и внутренними причинами. К внешним причинам можно отнести сложность, изменчивость, неопределенность, альтернативность норм налогового законодательства; тяжесть налогового бремени для хозяйствующего субъекта; возрастающий поток информации; увеличение размеров организаций и усложнение форм деятельности; неопределенность и динамизм внутренней и внешней среды. В качестве внутренних причин можно назвать ограниченность финансовых ресурсов и возрастающую опасность их потерь; повышающийся уровень ответственности за принятые решения по сохранению бизнеса в условиях возрастающей конкуренции в процессе жизненного цикла развития организации. В настоящее время усиливается значение налогового менеджмента как фактора экономического роста хозяйствующих субъектов.

Недостаточная теоретическая проработка и отсутствие четкой системы налогового менеджмента на практике, позволяющей всесторонне моделировать эффективные предпринимательские решения с учетом налогового фактора, свидетельствуют о слабом использовании всех возможных резервов для оптимизации налогообложения с целью увеличения эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Именно поэтому в современных условиях так необходимо всестороннее изучение теоретических и практических аспектов налогового менеджмента, прежде всего в системе управления финансовыми потоками хозяйствующих субъектов.

Попытки выделения налогового планирования в рамках управления финансов организаций ограничиваются лишь фиксацией налоговых последствий финансово-хозяйственной деятельности. Но важно не только выявлять налоговые последствия, но и воздействовать на налоговую составляющую финансовых ресурсов организации.

Необходимо отметить, что налоговые платежи самым существенным образом влияют на работу организации и прежде всего на конечные финансовые результаты. Механизм этого влияния показан на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Механизм влияния налоговой системы на результаты деятельности организации

Предприятиям в процессе своей деятельности рекомендуется использовать методику влияния внешних и внутренних факторов и таким образом планировать свою финансовую и налоговую деятельность, выявлять отклонения и изменения своего функционирования и положения на рынке конкурентной продукции. Методика влияния внешних и внутренних факторов на деятельность предприятий представлена на рисунке 1.2.

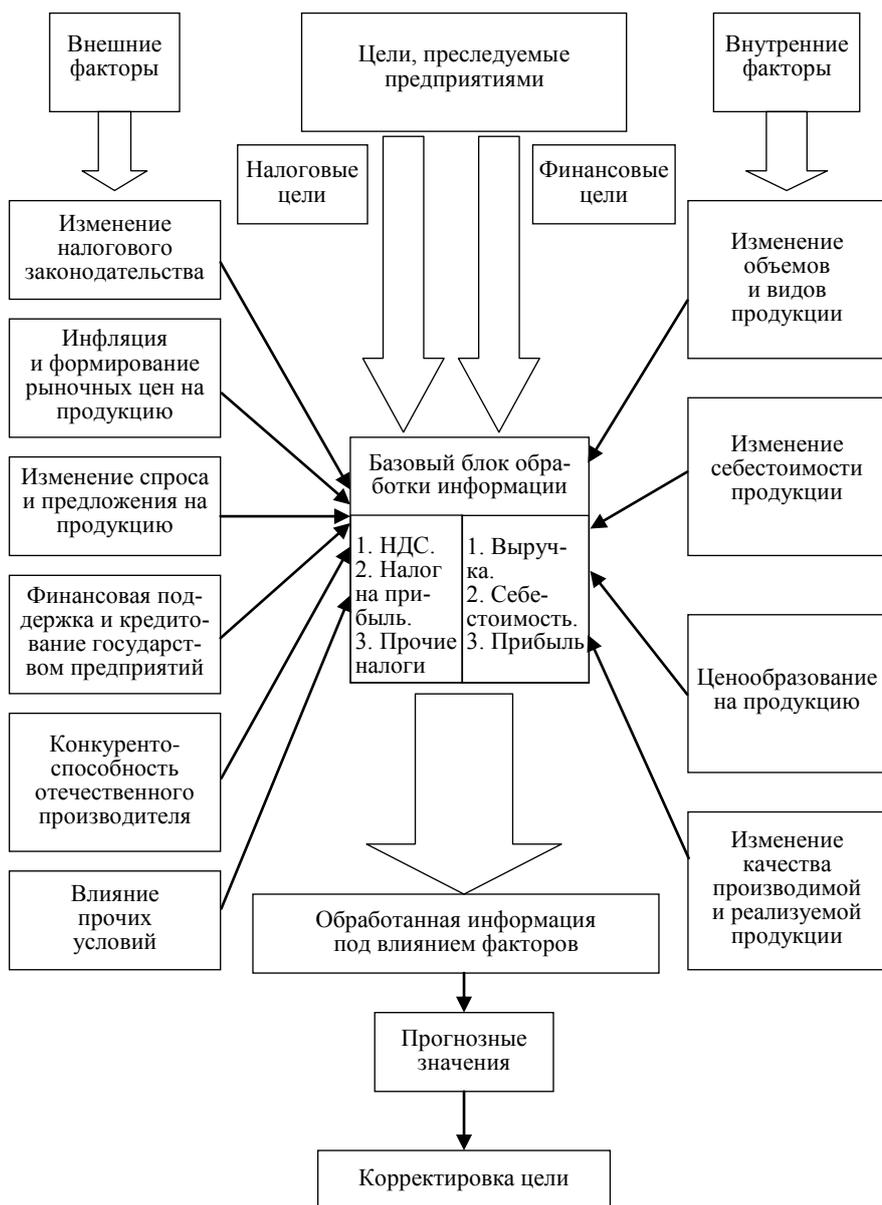


Рисунок 1.2 – Методика расчета влияния внешних и внутренних факторов на деятельность предприятий

Налог, как объективная экономическая категория, представляет собой сложную совокупность общественных отношений, которые проявляются, с одной стороны, в изъятии части доходов индивидуумов и их объединений в пользу государства, с другой стороны, – в коллективном удовлетворении части потребностей индивидуумов, которые не могут быть удовлетворены ими самостоятельно, а также в осознанной каждым отдельным членом организованного общества необходимости обеспечивать жизнедеятельность и развитие данного общества, а также поддержку его недееспособных членов, нуждающихся в общественной защите и помощи. Поэтому во всех проявлениях налоговых отношений всегда присутствует баланс (или столкновение) интересов государства и того индивидуума (или объединения индивидуумов), у которого государство забирает часть его дохода в виде налогов. Данные отношения, как и любые другие отношения в обществе, нуждаются в упорядочении и построении в соответствии с определенными правилами, в связи с этим и возникает такое понятие как управление налогами.

Анализ современной экономической литературы, посвященной проблеме управления налогами, приводит к следующему выводу: большинство изданий, рассматривающих вопросы управления налоговыми платежами организации, не связывают налоговый менеджмент с системой менеджмента фирмы в целом и с системой финансового менеджмента в частности. С другой стороны, экономическая литература, посвященная финансовому менеджменту, практически не уделяет внимания вопросам управления налогами в организации. С учетом данной ситуации следует сделать следующий вывод: налоговый менеджмент следует рассматривать не только как один из самостоятельных структурных элементов финансового менедж-

мента, а как проникающее во все сферы управления финансами явление, сущность которого выражается в том, что оно оказывает влияние на принятие решений абсолютно во всех областях корпоративных финансов.

Под налоговыми управленческими решениями понимают такие решения, которые возникают относительно различных аспектов функционирования хозяйствующего субъекта во всем многообразии его налоговых отношений как с внешними контрагентами, так и внутренними участниками процесса управления.

Необходимо отметить, что налоговые управленческие решения многоплановы и многоаспектны, так как касаются различных моментов функционирования компаний: определения наиболее выгодного с налоговой точки зрения месторасположения предприятия и его структурных подразделений, выбора одной из существующих организационно-правовых форм, анализа всех предоставляемых налоговым законодательством льгот по каждому из налогов на предмет их использования в коммерческой деятельности, анализа всех возможных форм сделок, планируемых в коммерческой деятельности с точки зрения минимизации совокупных налоговых платежей и получения максимальной прибыли, решения вопроса о рациональном размещении активов и прибыли предприятия, имея в виду не только предполагаемую доходность инвестиций, но и налоги, уплачиваемые при получении этого дохода.

В процессе принятия налоговых управленческих решений, помимо применения организационного механизма финансового менеджмента, необходимо использование прямой помощи юридических, коммерческих, экономических, ревизионных служб предприятия, которые лишь опосредованно участвуют в процессе финансового планирования и управления. Это обусловлено тем, что при выполнении ряда своих функций финансовая служба опирается на данные, полученные из других отделов. Именно поэтому эффективная деятельность финансовой службы невозможна без тесного взаимодействия с ними.

1.2. Организационная структура системы управления налогообложением в организации

Организационная структура налогового менеджмента должна строиться, базируясь на двух принципах. Она должна являться неотъемлемой составляющей организационной структуры финансовой службы и использовать навыки, потенциал иных служб предприятия при планировании мероприятий по оптимизации налогового портфеля.

В данной связи важным моментом является исследование бизнес-процессов, протекающих в организации, их систематизация и определение структуры и системы управления финансовой деятельностью организации, в частности, ее налоговой составляющей.

В рамках информационного обеспечения процесса принятия налоговых управленческих решений для качественной реализации каждой отдельной функции налогового менеджмента в организации используется информация, которая в виде потока информационных данных постоянно поступает в управляющую подсистему из рабочей среды, т. е. извне (из внешней среды), от высшей по иерархии системы управления (рисунок 1.3).



Рисунок 1.3 – Схема движения потоков информационных данных

В управляющей системе в контексте поэтапного выполнения основных функций управления (целеполагания, прогнозирования и планирования, анализа, контроля и учета) происходит информационный обмен между структурными подразделениями предприятия, содержание которого на каждом уровне иерархии менеджмента характеризуется различным объемом и типом передаваемой информации.

Представляется, что эффективной может считаться только та структура финансовой службы, которая идеально обеспечивает оперативность и полноту выполнения поставленных перед ней задач, к числу которых относятся: бюджетирование, работа на внешних финансовых рынках, оценка и планирование финансового состояния предприятия, разработка и реализация инвестиционной политики компании, оперативное управление финансами предприятия, бухгалтерский, налоговый, финансовый и управленческий учет, экономический анализ.

При этом эффективность выполнения деятельности по налоговому менеджменту в финансовой службе во многом определяется тем, насколько правомерно распределены полномочия и ответственность за разработку, принятие и реализацию налоговых решений между отдельными элементами системы управления финансами в компании.

Необходимо отметить, что эффективность налогового управления значительно повышается при условии правильной и целенаправленной организации, предусматривающей формирование коллектива людей, которые будут заниматься этой работой, а именно – разработкой плана, целей и задач налогового планирования и управления, а также выработкой и реализацией схем минимизации налоговых платежей.

При этом постановка системы налогового планирования и управления, как правило, начинается с определения стратегических целей и задач предприятия, а уже затем, исходя из идеологии развития организа-

ции, формируется организационная структура налогового менеджмента, подбираются необходимые кадры, разрабатывается аппарат исследования, выделяются финансовые и материально-технические ресурсы, необходимые для достижения стратегических целей налогового управления.

Исследование возможных вариантов построения организационной структуры налогового менеджмента позволило выявить, что наиболее распространенной формой ее организации на малых и средних предприятиях является проектная форма, суть которой состоит в том, чтобы на временной основе собрать в одну команду самых квалифицированных сотрудников для осуществления сложного проекта в установленные сроки с заданным уровнем качества.

Исходя из представленных данных и результатов исследования практического опыта организации системы налогового менеджмента на предприятиях потребительской кооперации была предложена модель организации налогового планирования (рисунок 1.4).

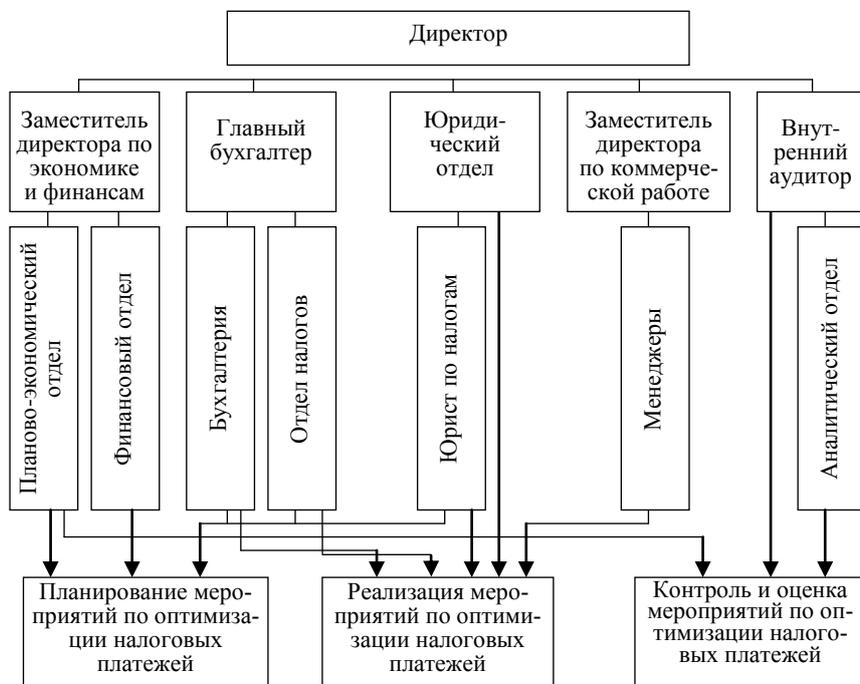


Рисунок 1.4 – Модель организации налогового планирования на предприятии

Первая налоговая группа может быть создана для *составления плана оптимизационных мероприятий* и структурно состоять из специалистов, занятых формированием финансовой (бюджетной) части производственной программы, – экономистов планово-экономического отдела, бухгалтеров, финансистов, сотрудников налогового отдела (если такая служба существует), юристов и сторонних консультантов. При этом привлечение сотрудников финансового блока способствует принятию такого плана мероприятий по оптимизации налоговых выплат, который бы в полной мере соотносился с интересами бюджетного процесса и строился на одних принципиальных положениях с последним. Использование навыков юристов и мнения высококвалифицированных сторонних консультантов позволит построить систему мероприятий по оптимизации налогообложения с учетом требований действующего законодательства и имеющейся практики применения методов минимизации налогообложения.

Результурующие данные разработанного плана мероприятий по оптимизации налогового портфеля накладываются на график налоговых выплат, который в свою очередь заносится в бюджет предприятия.

В целях *реализации плана мероприятий по оптимизации налогового портфеля* создается вторая группа специалистов, состоящая из сотрудников юридического отдела, бухгалтерской службы, коммерческого блока и отдела налогов. Привлечение сотрудников коммерческого блока (отделов снабжения, продаж, маркетинга, внешнеэкономических связей) вызвано, прежде всего, тем, что данные специалисты непосредственно участвуют в хозяйственно-договорных отношениях и, следовательно, должны учитывать налоговую специфику в контактах с контрагентами предприятия.

На крупных предприятиях, где уже организованы бухгалтерия и планово-финансовый отдел, как структурные подразделения, обязанности по выполнению таких функций целесообразно возложить на одного из работников этих отделов или сформировать специальный отдел налогового планирования, в состав которого целесообразно включить следующих специалистов:

- финансистов, которые разрабатывают схемы налогового планирования и оценивают их возможную эффективность;
- бухгалтеров, которые анализируют возможность отображения схем налогового планирования в бухгалтерском учете в соответствии с нормами действующего налогового законодательства и положений (стандартов) бухгалтерского учета;

• юристов, которые готовят необходимые документы для оформления и выполнения соглашений, а также анализируют схемы налогового планирования с точки зрения их правовой защищенности с учетом норм налогов, финансового, хозяйственного, гражданского и международного права.

Каждый из субъектов-участников налогового менеджмента выполняет четко определенные, закрепленные за ними функции, которые заключаются в следующем:

1. Руководитель предприятия принимает решения относительно целесообразности определенной деятельности или схемы, дает юристу и бухгалтеру распоряжения относительно фактических условий реализации и ожидаемых результатов налоговой оптимизации.

2. Юрист анализирует правовые аспекты соглашения и его соответствие законодательству, согласовывает особенности реализации соглашения с контрагентами.

3. Бухгалтер осуществляет расчеты финансовых параметров, порядок их отражения в бухгалтерском учете и налоговой отчетности, расчет налогов, которые следует уплатить.

4. Специалист по налоговому планированию оценивает всю информацию, которая поступила от руководителя, юриста и бухгалтера, и дает заключение относительно возможности и целесообразности реализации предложенной схемы (рисунок 1.5).



Рисунок 1.5 – Функциональные обязанности субъектов-участников налогового планирования в организации

На сегодняшний день существует достаточное количество программных продуктов для оценки эффективности проектов, такие как «Альт-Инвест», *Project Expert*, «ТЭО-ИНВЕСТ», *COMFAR III Expert* и др., каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки, а также блок, позволяющий оценить налоговый компонент осуществляемых проектов. Однако данные системы, которые можно охарактеризовать как информационные системы управления (ИСУ), не позволяют моделировать возможные управленческие решения и налоговое поле проекта при изменении каких-либо параметров.

В данном контексте для решения поставленной задачи представляется необходимым применение систем поддержки принятия управленческих решений, главной особенностью которых, отличающей их от информационных систем иных типов, является наличие базы моделей. При этом предполагается, что использование разработанной оптимизационной модели налоговых выплат может явиться концептуальным базисом проектируемой системы.

Таким образом, в контексте исследования и систематизации методических основ проектирования информационных систем поддержки принятия налоговых управленческих решений было выявлено, что создаваемая комплексная система поддержки принятия налоговых управленческих решений для организаций потребительской кооперации должна интегрировать возможности не только информационных систем управления, таких как «Альт-Инвест», *Project Expert*, но и так называемых систем моделирования и проведения автоматизированной экспертной оценки принимаемых решений, используя при этом единый информационный фонд с различными методами представления и описания информации.

Модельный вариант функционирования системы поддержки принятия налоговых управленческих решений представлен на рисунке 1.6.

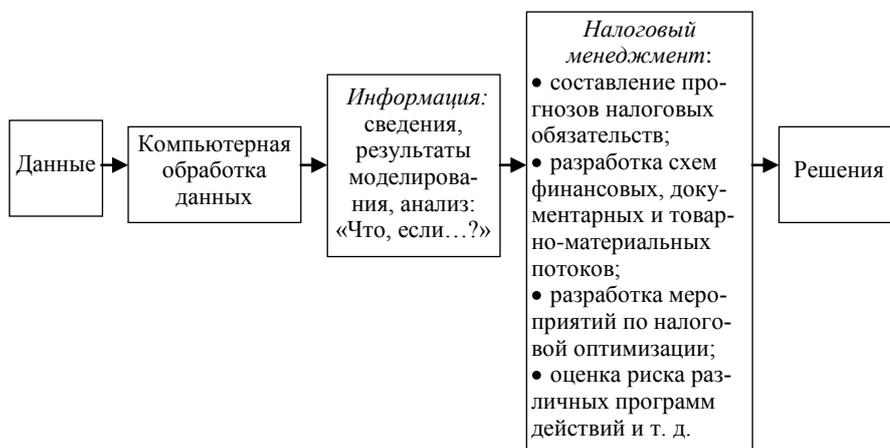


Рисунок 1.6 – Блок-схема построения системы поддержки принятия налоговых решений

Заключительным этапом постановки системы налогового планирования на предприятии является организация работы по формированию, ведению и хранению базы данных планово-экономической информации, внесению изменений в справочную и нормативную информацию, используемую при обработке налоговых данных. Данная работа включает следующее:

1. Сбор и обработку практического опыта по внедрению тех или иных мероприятий по налоговой оптимизации, формированию банка статей и научных работ по заданной тематике.

2. Анализ с помощью средств вычислительной техники основных индикаторов налогового планирования и принятие на основе этого анализа заключений по формам и методам реформирования системы планирования налоговых отчислений.

3. Обработку статистической налоговой информации с использованием прикладных программных продуктов, таких как Microsoft Excel, Microsoft Access, FoxPro.

Таким образом, организация эффективной системы налогового планирования на предприятии – это комплексная задача, решение которой представляет собой многоэтапную процедуру, состоящую из множества взаимосвязанных мероприятий, связанных с целеориентированным использованием организационного, информационного, интеллектуального, финансового потенциала предприятия в контексте решения центральной проблемы налогового менеджмента – использовании плательщиком налогов и сборов допустимых законом способов и методов для установления желаемого будущего финансового состояния предприятия в условиях ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования.

1.3. Инструментарий налогового менеджмента как способ обеспечения эффективного управления социально-экономической системой микроуровня

Представляется, что структура информационной системы поддержки принятия налоговых управленческих решений в организации разрабатывается в зависимости от распределения функций и задач ее менеджмента по уровням иерархии. Иными словами, структурно-функциональная декомпозиция налоговых решений в бизнес-структурах предопределяет специфические особенности и архитектуру информационной системы поддержки соответствующих решений.

В связи с этим интерес представляет структурно-уровневая и функциональная декомпозиция налоговых управленческих решений в сопряжении с субъектно-объектным аспектом их идентификации, являющаяся инструментальным базисом организационного обеспечения эффективной налоговой деятельности в организации, основой проектирования системы ее информационной поддержки.

Необходимо отметить, что субъектов, участвующих в процессе принятия налоговых управленческих решений организации, в зависимости от направленности воздействий их решений на предприятие можно разделить на внешних (сторонних консультантов, представителей государственных органов и т. п.) и внутренних (исполнительных органов предприятия, его структурных подразделений).

В качестве объекта воздействия принимаемых в организации налоговых управленческих решений выступает хозяйственная деятельность предприятия, а также конкретные объекты налогообложения, их состав и структура.

Важно отметить, что объектом налогового менеджмента должны быть не только собственно объекты налогообложения, но и процессы управленческой деятельности, так или иначе влияющие на их формирование. В данной связи объекты управленческих воздействий субъектов налогового менеджмента в организации можно разделить на две самостоятельные группы:

1. Объекты налогового управления в виде объектов налогообложения (с выделением соответствующих групп объектов).

2. Объекты налогового управления в виде процессов управленческой деятельности, направленной или влияющей на формирование и (или) изменение объектов налогообложения, а также процессов деятельности в области управления налогами (налоговой деятельности).

Структурно-функциональный аспект принятия, реализации и исполнения налоговых управленческих решений связан с определением конкретного состава функций, выполнение которых обеспечивает достижение желаемого результата, а именно перевод объекта управления в целевое состояние. При этом в качестве важнейших функций управления налоговыми взаимоотношениями можно назвать прогнозирование, планирование, организацию и координацию, сбор и регистрацию данных, контроль, анализ и регулирование.

Фундаментальным базисом в процессе налогового управления выступает оперативный уровень, часто именуемый в литературе текущим внутренним налоговым контролем, который является важнейшим.

В процессе внутреннего налогового контроля имеют место:

- мониторинг (с определенной периодичностью) нормативно-правовой базы, определение базы налоговых отчислений и ставок налогообложения, т. е. изучение и усвоение действующего налогового законодательства, что является первым и объективно необходимым условием всей деятельности по налоговому менеджменту;

- сбор, обработка и анализ информации о фактических результатах хозяйственной деятельности всех структурных подразделений организации; сравнение их с плановыми; выявление и анализ причин отклонений;

- составление прогнозов налоговых обязательств организации (налоговый календарь) с целью оптимизации потоков налоговых платежей (в данном случае должен действовать принцип уплаты налоговых платежей в последний день установленного для этого срока). Налоговый календарь разрабатывается каждым предприятием самостоятельно с учетом отраслевых и организационно-правовых особенностей на основе налогового календаря субъекта Республики Беларусь, которые публикуются в специальной литературе или правовых базах данных (например, «КонсультантПлюс»). Налоговый календарь составляется работниками бухгалтерии, которые предоставляют в финансовую службу предприятия ежемесячный график налоговых расходов, используемый при прогнозировании финансовых потоков;

- контроль за своевременностью и правильностью расчетов, составлением первичной документации, ведением бухгалтерских регистров, исполнением налоговых обязательств (осуществляется службами внутреннего аудита, планирования и ревизионной службой).

На тактическом уровне налоговый менеджмент становится частью общей системы финансового управления и контроля. При этом производится специальная подготовка (планирование) контрактных схем типовых, крупных и долгосрочных хозяйственных контрактов. В частности, составляются прогнозы налоговых обязательств организации и последствий планируемых схем сделок, которые впоследствии учитываются при формировании прогнозов финансовых потоков предприятий, являющихся базовым критерием принятия инвестиционных решений; разрабатывается график соответствия исполнения налоговых обязательств и изменения финансовых ресурсов организации; прогнозируются и исследуются возможные причины резких отклонений от среднестатистических показателей деятельности организации и налоговых последствий инноваций или проводимой сделки.

Ответственные исполнители реализации процедур тактического налогового управления назначаются преимущественно из числа специалистов, разрабатывающих финансовую часть общего плана развития предприятия. Обычно такими специалистами являются работники планово-экономического, производственно-диспетчерского и финансового отделов предприятия, последние в случае необходимости и согласования позиций ведут консультации с бухгалтерией и иными финансовыми подразделениями предприятия, как структурами, непосредственно отвечающими за исчисление и уплату налоговых платежей, а также с юридической службой, в ведение которой входит разработка юридически обоснованных схем гражданско-правовых сделок, представление интересов предприятия в органах юрисдикции.

Стратегическое налоговое планирование (прогнозирование) – заключительный, наивысший уровень налогового менеджмента. Это обусловлено тем, что налоговое планирование – это деятельность, связанная с постоянным генерированием способов оптимизации налогового портфеля предприятия, результатом чего должен быть налоговый план, направленный на достижение стратегических интересов предприятия. Иными словами, налоговое планирование начинается с определения стратегических целей предприятия, которые и формируют потребность в принятии тех или иных управленческих решений, а в зависимости от них строится структура предприятия и связи внутри нее.

Необходимо отметить, что конкретные способы и методы организации и реализации в рамках хозяйствующих структур деятельности по налоговому менеджменту формируются в зависимости от двух моментов: во-первых, от уровня принятия управленческих решений (оперативного, тактического или стратегического), а во-вторых, от мероприятий, использующихся при планировании налоговых отчислений, которые непосредственно зависят от налоговой нагрузки на предприятие.

2. ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

2.1. Налоговая стратегия как составная часть финансовой стратегии организации

Коренная ломка экономической системы в сторону рыночных отношений предъявила свои требования к хозяйствующим субъектам. В настоящее время этап экономического развития Республики Беларусь характеризуется активным ростом предпринимательской деятельности и переходом к разнообразным формам собственности. В этих условиях для того, чтобы оставаться «на плаву», необходимо выстраивать новые подходы и требования к организации управления собственной деятельностью. Ведь именно кризис управления и является одной из составляющих системного кризиса, охватившего многие хозяйствующие субъекты в настоящее время.

В период становления рыночных отношений, когда зачастую изменяются цели функционирования организаций, ни один субъект хозяйствования не гарантирует для себя стабильности функционирования, если не имеет научно обоснованной стратегии развития. В связи с этим повышается важность и актуальность стратегического управления в целом и стратегического управления финансами хозяйствующего субъекта в частности.

В настоящее время субъекты предпринимательской деятельности Республики Беларусь используют в основном оперативное управление, ориентированное на то, что внешняя среда деятельности данных субъектов хозяйствования не будет изменяться. Следовательно, особо остро стоит проблема стратегического управления, позволяющего концентрировать все виды ресурсов предприятия на единой цели, обеспечивать конкурентные преимущества предприятия на рынке, гибко реагировать на изменения среды деятельности, формировать программу выживания организации в долгосрочной перспективе.

В экономической литературе нет единого мнения по поводу определения понятия «стратегия». В наиболее общем виде под *стратегией* понимается совокупность планов и задач, с помощью которых организация достигает поставленных целей. По мнению многих экономистов, в том числе профессора В. Я. Горфинкеля, профессора В. А. Швандара и др., именно четко разработанная стратегия организации обеспечивает гибкость и эффективность управления в современных условиях хозяйствования.

Следует отметить, что одной из проблем стратегического управления деятельностью организаций в современных условиях является выбор стратегии и ее разработка, поскольку среди экономистов нет единого мнения по поводу типов и видов стратегий, а также методики их разработки. Наиболее полная классификация типов стратегий представлена в учебнике А. А. Томпсона и А. Дж. Стрикленда «Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии», где помимо общей (корпоративной, генеральной), деловой (бизнес-стратегии) и функциональной стратегий, выделены операционные стратегии. Такая интегрированная ориентация, заключающаяся в специализации стратегического управления на отдельных аспектах деятельности организации, чрезвычайно важна в условиях трансформационной экономики.

Необходимо охарактеризовать каждый из перечисленных выше типов стратегий.

Общая стратегия развития организации представляет собой стратегию, относящуюся к организации как единому целому.

Зачастую в рамках одной организации осуществляются различные виды хозяйственной деятельности (заготовительная, торговая и др.). Каждому из имеющихся в организации видов деятельности должна соответствовать определенная деловая стратегия.

Функциональные виды стратегий обеспечивают реализацию общей стратегии организации по отдельным направлениям ее деятельности (экономическая, финансовая, инновационная и др.).

В рамках функциональных стратегий можно выделить отдельные операционные стратегии (стратегии отдельных задач), которые, несмотря на меньший масштаб по сравнению со стратегиями более высокого уровня, дополняют и завершают процесс управления организацией.

В составе общей стратегии организации важную роль играет финансовая стратегия, под которой часто понимают генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами. Существенность финансовой стратегии можно объяснить координирующей ролью финансов в системе управления организацией, а также тем особым местом, которое занимают финансовые ресурсы среди других ресурсов организации – материальных и трудовых, – поскольку именно финансовые ресурсы могут быть конвертированы в любой другой вид ресурсов с минимальным временным лагом.

Между общей стратегией организации и ее финансовой стратегией существует не только прямая, но и обратная связь, т. е. финансовая стратегия организации обладает определенной самостоятельностью по отношению к общей стратегии. Поэтому у организации больше свободы при формировании финансовой стратегии, чем при формировании общей стратегической линии поведения организации.

В целом финансовая стратегия организации может рассматриваться как ее долгосрочная программа действий в сфере финансов (на 5 и более лет).

Будучи наиболее важной составляющей общей стратегии организации, финансовая стратегия направлена на достижение в долгосрочной перспективе целей организации в соответствии с ее миссией путем управления финансовыми ресурсами.

Актуальность разработки финансовой стратегии для организаций определяется рядом условий, важнейшим из которых является интенсивное изменение факторов внешней финансовой среды. Высокая динамика основных макроэкономических показателей, связанных с финансовой деятельностью организаций, частые колебания финансового рынка, непостоянство государственной экономической политики и форм регулирования финансовой деятельности не позволяют эффективно управлять финансами организаций на основе лишь ранее накопленного опыта и традиционных методов финансового менеджмента. В современных условиях отсутствие научно обоснованной финансовой стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внутренней и внешней среды, может привести к тому, что финансовые решения будут противоречивыми и, следовательно, окажут негативное влияние на эффективность функционирования организации.

Вторым фактором, обуславливающим актуальность разработки финансовой стратегии для организаций, является постоянно открывающиеся новые коммерческие возможности. Такие условия обычно оказывают положительное влияние на инвестиционную активность организаций, что в свою очередь должно носить прогнозируемый характер, обеспечиваемый четко сформулированной финансовой стратегией.

Теоретическое рассмотрение финансовой стратегии, по мнению автора И. П. Хоминича, основывается на четырех понятиях и ее важнейших составляющих. Такими понятиями для финансовой стратегии являются:

- окружающая среда – комплексный анализ внешних условий (факторов) макросреды;
- миссия (главные цели);
- ситуационный анализ – анализ сильных и слабых сторон финансового положения организации;
- планирование использования ресурсов – изыскание источников финансирования деятельности организации; финансовое планирование в различных временных разрезах; составление бюджетов организации и т. д.

В целом модель финансовой стратегии организации можно представить в виде схемы (рисунок 2.1).

В современной экономической литературе существует множество различных подходов к разработке как стратегии организации в целом, так и финансовой стратегии в частности. Все они, как правило, содержат одинаковые составляющие, однако авторы предлагают различную последовательность их рассмотрения.

Обобщая имеющиеся в специальной литературе основные подходы, описывается процесс разработки стратегии организации. При этом следует отметить, что каждая организация обладает своей спецификой при осуществлении хозяйственной деятельности, следовательно, разработка финансовой стратегии является процессом индивидуальным для каждого конкретного хозяйствующего субъекта. В результате универсальные подходы к разработке финансовой стратегии могут быть сформулированы только на общем уровне (рисунок 2.2).



Рисунок 2.1 – Модель финансовой стратегии организации

1. *Анализ внешних и внутренних факторов финансовой среды организации.* Анализ среды является начальным этапом формирования стратегии, поскольку он создает исходную базу для определения миссии и целей организации в области финансов. При этом анализ внешних факторов предполагает собой оценку состояния и перспектив развития основных объективных и субъективных факторов (экономическая и политическая ситуация в стране, ценовая политика и др.). Такой анализ позволяет разрабатывать управленческие решения на случай возникновения непредвиденных обстоятельств и корректировать финансовую стратегию организации.

Кроме того, изучая различные компоненты макроокружения, необходимо иметь в виду, что все они сильно влияют друг на друга, в результате чего изменения в одном из внешних компонентов обязательно приводят к изменениям в других. Поэтому их изучение и анализ должны вестись системно, с отслеживанием не только собственно изменений в отдельном компоненте, но и с уяснением того, как эти изменения скажутся на других компонентах макроокружения.

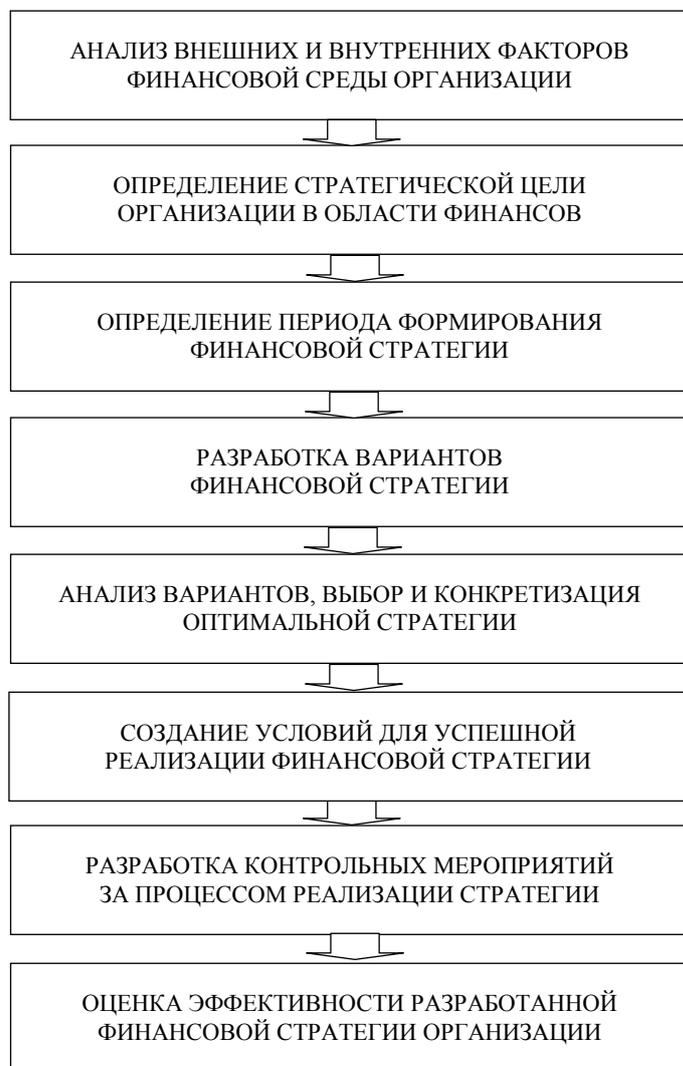


Рисунок 2.2 – Основные этапы процесса разработки финансовой стратегии организации

Важным элементом разработки финансовой стратегии является оценка внутренних возможностей, которая позволяет изучить сильные и слабые стороны финансов организации. В зарубежной практике на данном этапе разработки стратегии широко используется метод SWOT-анализа, представляющий собой легкий в применении инструмент быстрой оценки стратегического положения компании (сильные и слабые стороны, возможности и угрозы). Построенная по результатам SWOT-анализа матрица SWOT дает возможность свести результаты проведенных исследований в систему, установить линии связи между сильными и слабыми сторонами финансовой среды организации, внешними угрозами и возможностями, которые в дальнейшем будут использованы для формирования финансовой стратегии.

2. *Определение стратегической цели организации в области финансов.* Определение стратегической цели в области финансов должно основываться на уже сформированной миссии организации, под которой понимается совокупность убеждений, которыми руководствуется аппарат организации, ценности, стиль управления и подходы менеджеров к принятию решений. Кроме того, необходимо учитывать уже определенные стратегические цели на уровнях деловой и общей стратегии организации.

Следует отметить, что на сегодняшний день существует большое количество теорий, связанных с целями деятельности хозяйствующих субъектов. Так, например, профессор Л. В. Давыдова выделяет следующие основные теории:

- традиционная неоклассическая, предполагающая, что любая организация существует для того, чтобы максимизировать прибыль;
- ряд управленческих теорий, в основе которых лежит задача экономического роста и финансового равновесия, зачастую даже в ущерб прибыльности, которая, тем не менее, остается одним из важнейших моментов в деятельности любой организации;
- теория максимизации благосостояния собственников, определяющая основную цель, – повышение рыночной стоимости организации.

Перечисленные выше основные теории определяют наиболее важные цели финансовой деятельности организации:

- выживание организации;
- получение прибыли (цель, четко выраженная классическими и неоклассическими экономистами);
- экономический рост (цель, предложенная сторонниками теории управления);
- рост рыночной стоимости организации.

3. *Определение периода формирования финансовой стратегии.* Как отмечает И. А. Бланк, главным условием определения периода формирования финансовой стратегии организации является предсказуемость развития экономики страны. В условиях нестабильности современной экономической ситуации этот период не может быть слишком продолжительным и в среднем, по мнению ряда экономистов, должен составлять не более 3 лет.

В целом при определении продолжительности периода разработки финансовой стратегии целесообразно учитывать следующие факторы:

- размер организации, поскольку деятельность крупных организаций, как правило, прогнозируется на более длительный период;
- период времени, необходимый для накопления требуемых ресурсов, в том числе и информационных;
- период времени, за который по мнению руководителей можно реализовать стратегические цели организации.

4. *Разработка вариантов финансовой стратегии.* Разработка вариантов финансовой стратегии осуществляется с помощью конкретных методов: факторного анализа, метода экспертных оценок и др. Большинство из методов являются весьма трудоемкими, что обуславливает необходимость применения вычислительной техники в процессе разработки стратегий.

Разработанные на данном этапе стратегические альтернативы представляют собой набор различных стратегий, позволяющих достичь стратегических целей при разном влиянии факторов внешней и внутренней среды. Каждый из разработанных вариантов по-разному отвечает на вопросы: «Что делать?», «Когда делать?», «Кто будет это делать?» – для того, чтобы достичь поставленной цели. При этом следует помнить, что пересмотр стратегии возможен раз в несколько лет, поэтому формулировать ее следует в общих выражениях, чтобы по возможности предусмотреть различного рода рыночные тенденции.

5. *Анализ вариантов, выбор и конкретизация оптимальной стратегии.* На данном этапе исследуют условия, при которых возможна реализация той или иной стратегии, и сравнивают их с ожидаемыми внешними условиями, полученными на основе прогнозирования, а также с внутренними возможностями организации. На основе проведенного анализа осуществляется выбор оптимальной финансовой стратегии, наиболее полно отвечающей практическим условиям ее реализации. На выбор стратегии влияют и другие многочисленные факторы: характер общих целей организации, потенциал организации, опыт реализации прошлых стратегий, фактор времени и др.

6. *Создание условий для успешной реализации стратегии.* Работа по разработке финансовой стратегии имеет смысл, если имеется эффективный механизм ее реализации. Следовательно, на данном этапе определяется необходимость внесения изменений в сложившуюся систему ценностей организации: корректируется структура управления, система принятия решений и др. Именно определение и последующее проведение необходимых структурных изменений в организации создает условия, благоприятные для реализации выбранной стратегии.

7. *Разработка контрольных мероприятий за процессом реализации стратегии.* В процессе реализации стратегии контроль обеспечивает обратную связь, необходимую для своевременного выявления отклонений и, следовательно, введения необходимых коррективов в разработанную стратегию. В связи с этим на стадии разработки стратегии необходимо сформировать систему показателей, по которым будет осуществляться стратегический контроль в процессе реализации стратегии.

8. *Оценка эффективности разработанной стратегии финансового обеспечения организации.* Завершающим этапом разработки финансовой стратегии организации является определение ее эффективности, для чего необходимо определить систему показателей, позволяющую произвести ее оценку.

По мнению профессора Л. В. Давыдовой, формализованным критерием эффективности финансовой стратегии может служить «золотое правило» экономики, которое выражается следующим образом:

$$T_n > T_e > T_a > 100, \quad (2.1)$$

где T_n – темп роста прибыли;
 $T_с$ – темп роста объема продаж;
 T_a – темп роста авансированного капитала.

Если же соотношение, рекомендованное данной моделью, нарушается, то в финансовую стратегию необходимо вносить коррективы, чтобы она была способна удовлетворять критерию эффективности.

Подводя итог, следует отметить, что финансовая стратегия, охватывая такие стороны деятельности организации, как оптимизация основных и оборотных средств, распределение прибыли, безналичные расчеты, налоговая, ценовая политика и др., играет важнейшую роль в процессе управления организацией. Грамотно разработанная финансовая стратегия является базой для оперативного финансового планирования в организации.

В рамках финансовой стратегии важную роль играет налоговая стратегия организации, которая представляет собой эффективный вариант уплаты налоговых платежей при альтернативных направлениях деятельности организации.

Разработка эффективной налоговой стратегии базируется на следующих принципах:

- строгое соблюдение действующего налогового законодательства;
- поиск и использование наиболее эффективных хозяйственных решений, обеспечивающих минимизацию базы налогообложения;
- целенаправленное воздействие на различные элементы базы налогообложения в зависимости от групп налогов по источникам их уплаты;
- оперативный учет изменений в действующей налоговой системе;
- плановое определение сумм предстоящих налоговых платежей.

Сам процесс формирования налоговой стратегии осуществляется по нескольким этапам (рисунок 2.3):

1. *Определение направлений хозяйственной деятельности организации, позволяющих минимизировать налоговые платежи за счет разных ставок налогообложения.* С целью стимулирования развития отдельных видов деятельности государство дифференцирует ставки по отдельным налогам и сборам. Следовательно, формируя направления и объемы хозяйственной деятельности, можно уже на этом этапе минимизировать предстоящие налоговые платежи субъекта хозяйствования.

2. *Выявление возможностей уменьшения базы налогообложения организации за счет прямых налоговых льгот.* Налоговые льготы представляются обычно в следующих основных формах: уменьшение размера ставок налогообложения (прямое или в процентах к средней ставке), предоставление налогового кредита, полное освобождение от уплаты отдельных налогов.

При использовании организацией прямых налоговых льгот следует учитывать, что все они носят целевой характер. В соответствии с целью предоставления их можно разделить на три группы:

- налоговые льготы, предоставляемые отдельным категориям хозяйствующих субъектов;
- налоговые льготы, предоставляемые по отдельным видам хозяйственных операций;
- налоговые льготы, предоставляемые при реализации отдельных видов продукции.

В соответствии с такой группировкой прямых налоговых льгот организации могут на альтернативной основе формировать свою налоговую стратегию, диверсифицируя соответствующим образом организационные формы своих филиалов, виды хозяйственных и финансовых операций, ассортимент производимой и реализуемой продукции.

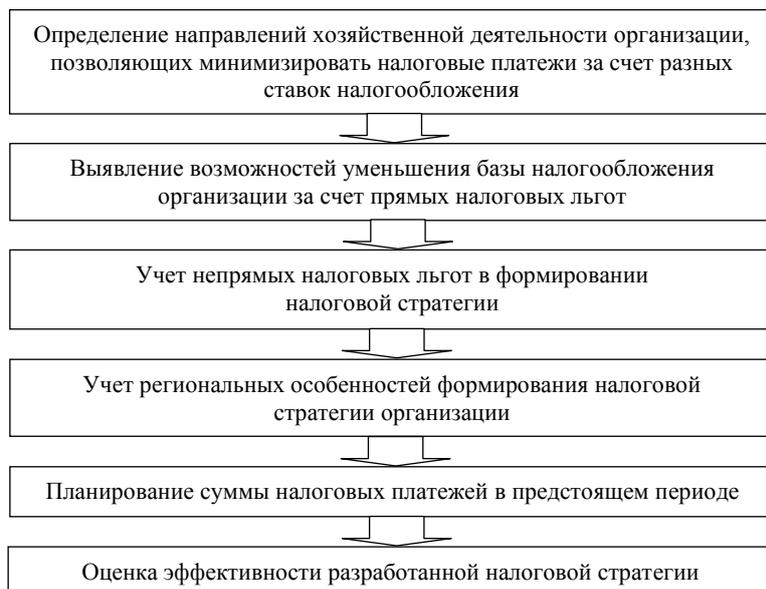


Рисунок 2.3 – Основные этапы формирования налоговой стратегии

3. *Учет непрямых налоговых льгот в формировании налоговой стратегии.* Состав непрямых налоговых льгот определяется всеми возможностями уменьшения базы налогообложения в разрезе отдельных групп налогов. Так, например, по группе налогов, относимых на себестоимость продукции, такие возможности достигаются прежде всего за счет уменьшения фонда оплаты труда. По группе налогов, включаемых в цену товара, основные резервы заключены в умелом маневрировании ценами реализации и ассортиментом реализуемой продукции. По группе налогов, уплачиваемых из прибыли, основные возможности заключены в быстром списании отдельных текущих затрат на себестоимость продукции, например, путем ускоренной амортизации активной части основных фондов.

4. *Учет региональных особенностей формирования налоговой стратегии организации.* При формировании налоговой стратегии организации выделяют, как правило, три группы региональных образований с различной системой налогообложения: свободные экономические зоны своей страны, страны с более льготной налоговой системой, оффшорные территории.

5. *Планирование суммы налоговых платежей в предстоящем периоде.* Планирование осуществляется по каждому виду налогов и сборов в отдельности.

6. *Оценка эффективности разработанной налоговой стратегии.* Такая оценка может осуществляться с помощью одного или нескольких показателей, к которым относятся:

- коэффициент эффективности налогообложения (\mathcal{E}_n):

$$\mathcal{E}_n = \frac{ЧП}{Н_о}, \quad (2.2)$$

где $ЧП$ – планируемая сумма чистой прибыли;

$Н_о$ – общая сумма планируемых налоговых платежей;

- налогоемкость реализации продукции ($Н_{Ер}$):

$$Н_{Ер} = \frac{Н_о}{ОР}, \quad (2.3)$$

где $ОР$ – планируемый объем реализации продукции;

- коэффициент льготного налогообложения ($К_{лн}$):

$$К_{лн} = \frac{\sum НЛ}{\sum НЛ + Н_о}, \quad (2.4)$$

где $\sum НЛ$ – общая сумма налоговых льгот, используемая организацией.

С помощью вышеприведенных показателей оцениваются альтернативные варианты налоговой стратегии хозяйствующего субъекта, сравнение которых позволяет избрать наиболее эффективный ее вариант.

2.2. Моделирование налоговой стратегии для целей оптимизации налогообложения

Существенное влияние налогов на воспроизводственные возможности субъекта хозяйствования, его финансовую устойчивость, деловую активность и, в конечном счете, экономический потенциал обуславливает необходимость разработки налоговой стратегии. Однако вопросы, связанные с определением значения и места налоговой стратегии, а также с выработкой методических подходов к процессу формирования и реализации последней, в отечественной экономической литературе относятся к числу малоразработанных.

Отсутствие научной основы формирования налоговой стратегии накладывает негативный отпечаток и на практическую деятельность организаций. Поэтому в данном разделе монографии поставлена задача разработки теоретико-методических основ построения налоговой стратегии, способных в определенной степени заполнить образовавшийся пробел.

Прежде чем приступить к характеристике процесса разработки алгоритма формирования налоговой стратегии субъекта хозяйствования, необходимо определить экономическую сущность исследуемого управленческого процесса.

Так, в экономической литературе налоговую стратегию зачастую отождествляют с целенаправленными действиями налогоплательщика, позволяющими избежать или в определенной степени минимизировать обязательные выплаты налогов, сборов, пошлин и других платежей в государственный бюджет. Однако такая дефиниция не отражает основного предназначения налоговой стратегии – выявление возможных резервов высвобождения активов для дальнейшего их использования в экономической деятельности. В свою очередь дополнительные вложения финансовых ресурсов в хозяйственный оборот вызывают, как правило,

через определенный временной лаг рост величины налоговых обязательств, что также подчеркивает не точность приведенной выше трактовки.

Исходя из этого **налоговая стратегия** определяется в данной монографии как **концепция выбора и построения схем налогообложения, способствующих достижению долгосрочных результатов, которые соответствуют общим целям и задачам функционирования субъекта хозяйствования**. Налоговая стратегия представляет собой не только процесс выработки целей, определяющих конкретные стремления организаций в сфере управления налогообложением, но и характеристику способов, средств и действий, с помощью которых возможна намеченная реализация в современных условиях. Такое понимание налоговой стратегии исключает детерминизм в поведении субъекта хозяйствования, поскольку она четко определяет направление в сторону конечного состояния системы.

Необходимость формирования налоговой стратегии на микроуровне заложена в самом современном налоговом законодательстве, предусматривающем различные налоговые режимы, допускающем варианты методов для исчисления налоговой базы и применения налоговых ставок, а также предполагающем получение налогоплательщиками ряда налоговых льгот. А в условиях конкурентной среды эффективность функционирования субъекта хозяйствования предопределяется положительным разрывом между доходами и расходами. При этом одним из резервов его увеличения выступает уменьшение суммы налогового обязательства.

Наряду с налоговыми стратегиями в стратегическом управлении большую роль играют правила (нормы), которые также определяют условия функционирования организаций, но в отличие от стратегий не имеют ярко выраженного целевого начала. Они носят преимущественно ограничительный или предписывающий характер, создавая атмосферу, в которой осуществляется деятельность, т. е. совокупность норм налогового права, представляющая собой элемент налоговой стратегии (на макроуровне) и выступающая для субъектов хозяйствования (на микроуровне) лишь правовым полем, в рамках которого оцениваются возможные альтернативы налогового поведения последних во взаимоотношениях с бюджетом.

Как любой управленческий процесс формирование налоговой стратегии базируется на определенных **принципах**, к числу которых можно отнести:

- **Принцип законности**. Реализация данного принципа предполагает исключение любой возможности уклонения от уплаты налогов, подлежащих перечислению в бюджет в соответствии с реальными показателями финансово-хозяйственной деятельности.

- **Принцип экономической обоснованности**, означающий выбор и использование наиболее эффективно хозяйственного решения. При этом в качестве оценочного критерия используется сопоставление планируемого экономического эффекта от осуществления оптимизационного мероприятия с величиной затрат, необходимой для практической реализации последнего.

- **Принцип перспектив (гибкости, оперативности)**. При разработке налоговой стратегии необходимо ориентироваться не только на действующие нормы налогового законодательства, но и предвидеть возможные тенденции изменения правового поля, в рамках которого функционирует субъект хозяйствования. Кроме того, разработанная налоговая стратегия должна предполагать возможность оперативной корректировки в случае любого воздействия факторов внешней среды, а не представлять собой неизменную (статичную) программу организации налоговых взаимоотношений субъекта хозяйствования с государственным бюджетом.

- **Принцип интеграции**, указывающий на разработку субъектом хозяйствования множества видов стратегий (стратегии сбыта, стратегии освоения новых видов продукции и т. д., в том числе и налоговой), выступающих при этом взаимосвязанной программой, объединенной в общей стратегии функционирования субъекта хозяйствования.

- **Принцип единства**, указывающий на системность характера разработки налоговой стратегии. Поскольку субъектами процесса формирования налоговой стратегии выступают отдельные структурные подразделения организации (планово-экономическая, финансовая, бухгалтерская, юридическая, маркетинговая служба и др.), то от полноты и своевременности координации на горизонтальном уровне, а также от степени взаимосвязи хозяйственно-административных служб зависит эффективность выработки управленческого решения и его практическая реализация.

Проведенные эмпирические исследования направленности налоговой политики белорусских предприятий и организаций в современных условиях хозяйствования позволили выделить два крайних типа налоговой стратегии: сдержанный и агрессивный.

Для **сдержанного типа** налоговой стратегии характерно:

- отсутствие управления налоговыми обязательствами (т. е. построение взаимоотношений с государственным бюджетом на консервативной трактовке положений налогового законодательства и рекомендациях налоговых органов);

- пренебрежение возможностями налоговой экономии;

- минимизация затрат на управление налоговыми обязательствами.

Агрессивный тип налоговой стратегии свойственен субъектам хозяйствования с агрессивными налоговыми схемами, которые тратят значительные финансовые средства на управление налогами с целью соблюдения законного минимума обязательств.

Несмотря на то, что формирование налоговой стратегии требует индивидуального подхода к каждому субъекту хозяйствования и при этом не зависит от управленческого ориентира на типологию налоговой

политики, можно выделить общие этапы ее построения (последовательность алгоритма базируется на анализе предложенных Анри Файо́лем (Henri Fayol) функций управления):

1. Определение целей и периода формирования налоговой стратегии.

Поскольку налоговая стратегия является вторичной по отношению к общей стратегии развития субъекта хозяйствования, то и продолжительность периода ее реализации не может быть больше. С учетом динамизма современного налогового законодательства Республики Беларусь, изменений конъюнктуры сегментов рынка рекомендуется определять рамки налоговой стратегии не более чем на 3 года.

При этом цель налоговой стратегии организаций может быть определена как изыскание дополнительных финансовых ресурсов для их дальнейшего развития за счет оптимизации налоговых взаимоотношений с государственным бюджетом.

Следует отметить, что любая цель требует определенной конкретизации и детализации в задачах с учетом особенностей предстоящего развития субъекта хозяйствования. При этом выполнение стратегических налоговых задач может способствовать росту деловой активности, обеспечению формирования достаточного объема собственных финансовых ресурсов, оптимизации совокупности налогооблагаемых баз, оценке приемлемости уровня налоговых рисков в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности и т. п.

Однако стратегические задачи в области налогового планирования следует формулировать четко, отражая каждую из них в конкретных показателях – целевых стратегических нормативах. В качестве таких могут выступать:

- уровень косвенного налогообложения реализованных товаров (продукции собственного производства);
- коэффициент косвенного налогообложения;
- коэффициент налогообложения валовых доходов;
- коэффициент налоговой емкости расходов;
- коэффициент налогообложения прибыли;
- минимальный уровень денежных средств, необходимый для своевременного покрытия налоговых обязательств и др.

2. Критический анализ предшествующей налоговой стратегии.

На данном этапе разработки налоговой стратегии анализируются степень достижения стратегических целей, сформулированных ранее, а также экономические и организационные просчеты предыдущих стратегических налоговых программ; проводится сравнение результатов фактической реализации намеченных мероприятий (действий) с их расчетными значениями; оценивается напряженность достижения плановых заданий, а также своевременность и обоснованность корректировки целевых ориентиров в предшествующем периоде, создавая тем самым возможность нивелировки негативных проявлений прошлого.

3. Исследование факторов внешней налоговой среды.

Исследование предопределяет изучение экономико-правовых условий деятельности субъекта хозяйствования с учетом современного состояния функционирования налогового механизма и возможных изменений налогового законодательства в предстоящем периоде.

4. Оценка альтернативных схем налогообложения субъекта хозяйствования на основе стратегического анализа.

Успешность реализации данного этапа предопределяется сформированной информационной базой, характеризующей индивидуальные особенности функционирования субъекта хозяйствования:

- руководящие документы вышестоящих органов (Белкоопсоюза, облпотребсоюзов, райпо) по вопросам развития отрасли;
- учетную политику субъекта хозяйствования;
- данные о результатах финансово-хозяйственной деятельности;
- характеристику договорной работы;
- информацию об использовании трудовых и материально-технических ресурсов и др.

При этом сбор информации рекомендуется производить такими способами, как сканирование, мониторинг и прогнозирование – с целью проведения дальнейшей оценки разрывов намеченных ориентиров с реальными возможностями субъектов хозяйствования, а также определения стратегических альтернатив налогового поведения.

Как отмечалось ранее, при выборе варианта налоговой стратегии необходимо прежде всего ориентироваться на планируемый экономический эффект, представляющий собой разность между экономией от внедрения оптимизационных мероприятий и дополнительными затратами, связанными с практической реализацией последних (приращением суммы потребленных ресурсов).

Для этих целей рекомендуется методика, позволяющая оценить эффективность потенциальной схемы налогообложения за счет изменений операционной и финансовой деятельности субъекта хозяйствования. Расчет *чистого экономического эффекта* производится по формуле

$$ЧЭ = Э_{\text{оптим}} - З_{\text{оптим}}, \quad (2.5)$$

где ЧЭ – чистый экономический эффект, полученный при реализации конкретной налоговой стратегии;

$Э_{\text{оптим}}$ – совокупный экономический эффект, полученный в ходе реализации намеченного оптимизационного мероприятия;

$Z_{\text{оптим}}$ – затраты, связанные с внедрением определенного варианта налоговой стратегии.

В свою очередь *совокупный экономический эффект* рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{оптим}} = \pm \mathcal{E}_{\text{оборот}} \pm \mathcal{E}_{\text{налог}} \pm \mathcal{E}_{\text{пени}}, \quad (2.6)$$

где $\mathcal{E}_{\text{оборот}}$ – экономический эффект, связанный с ускорением (замедлением) оборачиваемости;

$\mathcal{E}_{\text{налог}}$ – экономический эффект, достигнутый за счет оптимизации налоговых платежей;

$\mathcal{E}_{\text{пени}}$ – экономический эффект, полученный за счет снижения штрафных санкций по налоговым платежам в результате своевременной уплаты налогов.

Положительная величина чистого экономического эффекта свидетельствует о целесообразности внедрения предлагаемых оптимизационных мероприятий в рамках разрабатываемой налоговой стратегии субъекта хозяйствования, а ее максимум указывает на более предпочтительный вариант среди имеющихся альтернатив.

Что касается слагаемых уравнения (2.6), то первое из них – *экономический эффект, связанный с оптимизацией оборачиваемости оборотных активов*, – может быть исчислено по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{оборот}} = \pm \Delta OA \cdot H_{\text{доход}}, \quad (2.7)$$

где ΔOA – сумма высвободившихся (или дополнительно вовлеченных) оборотных активов из хозяйственного оборота;

$H_{\text{доход}}$ – потенциальная норма прибыли на вложенный капитал (рентабельность оборотных активов, рентабельность собственного капитала, проценты по депозитам и др.).

Сумма высвободившихся (дополнительно вовлеченных) за отчетный период из хозяйственного оборота оборотных активов определяется по следующей формуле:

$$\Delta OA = \left(D_{OA1} - D_{OA0} \right) \cdot \frac{BP_1}{T}, \quad (2.8)$$

где D_{OA0} , D_{OA1} – длительность одного оборота оборотных активов до и после внедрения конкретного оптимизационного мероприятия соответственно, дней;

BP_1 – выручка от реализации товаров (собственной продукции) за период после внедрения налоговой стратегии;

T – период времени реализации налоговой стратегии, дней.

Следует подчеркнуть, что положительный экономический эффект будет достигаться при отрицательном значении данного показателя, что будет означать высвобождение (экономия) оборотных средств, т. е. при подстановке переменной ΔOA в уравнение (2.8) необходимо изменить знак «плюс» на «минус» и, соответственно, наоборот.

Экономический эффект, полученный за счет оптимизации налогообложения, рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{налог}} = \frac{НБ_1 - НБ_0}{100} \cdot C_{\text{налог0}} + \frac{C_{\text{налог1}} - C_{\text{налог0}}}{100} \cdot НБ_1, \quad (2.9)$$

где $НБ_1$ ($НБ_0$) – налоговая база до (после) внедрения налоговой стратегии (налоговая база исчисляется по средневзвешенной);

$C_{\text{налог0}}$ ($C_{\text{налог1}}$) – ставка налогообложения до (после) внедрения налоговой стратегии, выраженная в процентах.

Формула (2.9) позволяет оценить эффективность намечаемых оптимизационных мероприятий за счет изменения величины налогооблагаемой базы (первое слагаемое уравнения), а также за счет перехода на более льготный режим налогообложения (снижение уровня налогообложения, характеризуемое вторым слагаемым уравнения). Аналогично предыдущему показателю отрицательное значение свидетельствует о положительном экономическом эффекте, выражающемся в снижении суммы налоговых платежей, что требует также указанной выше соответствующей математической корректировки при определении совокупного влияния.

И, наконец, *экономический эффект, получаемый за счет снижения суммы пени по налоговым платежам* ($\mathcal{E}_{\text{штраф}}$) в результате своевременной уплаты налогов, рассчитывается по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{штраф}} = \frac{D_{\text{проср1}} - D_{\text{проср0}}}{100 \cdot 360} \cdot O_{\text{нал}} \cdot C_{\text{рефин}}, \quad (2.10)$$

где $D_{\text{проср0}}$, $D_{\text{проср1}}$ – количество дней, в течение которых имела место задержка в уплате налогов до и после внедрения налоговой стратегии;

$O_{нал}$ – задолженность организации перед бюджетом по уплате налогов и налоговых платежей;
 $C_{рефин}$ – ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь, действующая на день исполнения налогового законодательства.

Аналогично предыдущим показателям отрицательное значение этой величины свидетельствует об экономии денежных средств в результате сокращения пени по уплате налогов.

Помимо абсолютных показателей, характеризующих целесообразность внедрения конкретного оптимизационного мероприятия в хозяйственную деятельность организации, целесообразно оценить и относительную экономическую эффективность на основе сопоставления совокупного экономического эффекта с величиной дополнительных затрат. Расчет показателя эффективности ($Re_{оптим}$) выбранной налоговой стратегии позволит определить величину прибыли субъекта хозяйствования на один рубль денежных средств, затраченных на ее внедрение:

$$Re_{оптим} = \frac{\mathcal{E}_{оптим}}{Z_{оптим}}. \quad (2.11)$$

5. Разработка налоговой тактики.

Данный этап представляет собой по сути дела детализацию налоговой стратегии субъекта хозяйствования. В отличие от налоговой стратегии в целом, налоговая тактика формируется лишь по конкретным направлениям налогового планирования, требующим обеспечения наиболее эффективного управления для достижения главной стратегической цели этого процесса.

Формирование налоговой тактики по отдельным аспектам налогового планирования может носить многоуровневый характер. Так, в рамках политики управления налоговыми отчислениями субъектов хозяйствования может быть разработана политика управления косвенными и прямыми налогами. В свою очередь политика управления косвенными налогами может включать в качестве самостоятельных блоков политику управления отдельными их видами (НДС, акцизы и др.).

6. Временная синхронизация шагов реализации налоговой стратегии.

В процессе реализации налоговой стратегии определяются временные интервалы, в течение которых выполняется конкретное плановое задание. Причем синхронизация во времени предусматривает не только согласование всех целевых стратегических нормативов налогового планирования между собой, но и согласование самой налоговой стратегии с общей стратегией развития организации.

7. Разработка системы экономико-правовых мероприятий по обеспечению реализации налоговой стратегии.

Среди экономико-правовых мероприятий, способных облегчить достижение стратегических целей субъекта хозяйствования, целесообразно выделить следующие:

- составление прогнозов налоговых обязательств;
- разработку возможных альтернативных схем товарно-денежных потоков;
- организацию документооборота;
- составление платежного календаря;
- документальное обоснование применяемых схем налогообложения (в частности оснований на получение тех либо иных налоговых льгот);
- оценку рисков невыполнения стратегических целей и задач.

8. Построение организационно-экономической структуры, нацеленной на реализацию налоговой стратегии.

На данном этапе рекомендуется проводить организационно-экономические мероприятия по следующим направлениям:

• *Согласование уровней иерархии налоговой стратегии.* В любой многоуровневой организации, к числу которых, несомненно, относится потребительская кооперация, необходимо выстраивать иерархию взаимосвязанных и поддерживающих друг друга стратегий. Каждая из таких стратегий должна, с одной стороны, быть завершенной и соответствовать заданному уровню децентрализации, а с другой – иметь согласованность со стратегиями более высокого уровня. Поэтому менеджерам вышестоящего звена, к числу которых относится аппарат Белорусского республиканского союза потребительских обществ и областных потребительских союзов, рекомендуется осуществлять не только разработку методических основ формирования налоговой стратегии организаций, но и проводить систематическую проверку всех компонентов стратегических налоговых программ нижестоящего уровня на предмет согласованности с общими принципами функционирования отдельной отрасли, а также в целом потребительской кооперации.

• *Перестройка организационной структуры субъекта хозяйствования с целью эффективной реализации налоговой стратегии.* Необходимо предусмотреть формирование в организациях «центров налоговой ответственности» разных типов; определить права, обязанности и меры ответственности их руководите-

лей за результаты налогового планирования; разработать систему стимулирования работников за их вклад в повышение эффективности налогового планирования и т. д.

Деятельность всех подразделений должна быть скоординирована таким образом, чтобы организация придерживалась избранного алгоритма формирования и реализации налоговой стратегии. Например, планово-экономическому отделу, отвечающему за планирование доходов и расходов, необходимо понимать налоговую стратегию организации для адекватной оценки уровня текущих расходов. Контрольно-ревизионным службам наличие стратегии дает представление об уровне налогового риска.

• *Подбор персонала, который будет осуществлять процесс управления налогообложением.* Деятельность по стратегическому налоговому планированию требует не только знаний современного налогового законодательства, критической оценки рыночной конъюнктуры, но и умений прогнозировать изменения в налоговом законодательстве в весьма отдаленной перспективе, предвидеть преобразования действующих и появление новых экономических институтов, которые так или иначе могут оказать воздействие на налоговую систему, т. е. специалист, занимающийся моделированием стратегического развития субъекта хозяйствования, должен обладать знаниями в области юриспруденции, экономики, менеджмента, финансов, теории налогов, а также умением ориентироваться в отечественных и зарубежных концепциях налогообложения.

9. Контрольные мероприятия в процессе реализации налоговой стратегии.

На данном этапе оценивается эффективность функционирования организационных структур субъекта хозяйствования при выполнении плановых заданий:

- осуществляется измерение результата, достигнутого за определенный временной период, и проводится его сравнение с утвержденными нормативами;
- устанавливаются причины невыполнения тактических установок, а также обосновывается объективность и неотвратимость произошедших изменений;
- производится оперативная корректировка сформированных ранее целевых ориентиров, а также пересматривается организационная структура процесса реализации налоговой стратегии (в случае необходимости).

10. Оценка эффективности реализации разработанной налоговой стратегии.

Заключительный этап стратегического налогового управления проводится по следующим направлениям:

1. Оценка согласованности налоговой стратегии с общей стратегией развития субъекта хозяйствования.
2. Сравнение степени влияния на финансово-экономические результаты деятельности субъекта хозяйствования оптимизационных мероприятий, реализованных в рамках налоговой стратегии, и совокупных изменений внешней среды функционирования. На данном этапе определяется, насколько полученный экономический эффект обусловлен, с одной стороны, общим развитием экономики страны, изменениями налоговой политики государства и конъюнктурой рынка в разрезе отдельных ее сегментов и, с другой стороны, эффективностью управленческого решения.

В качестве критериев, с помощью которых можно оценить эффективность реализации налоговой стратегии, целесообразно выделить следующие:

- абсолютное уменьшение налоговых платежей, выплачиваемых за определенное время (месяц, квартал, год);
- относительное уменьшение налоговых платежей, выплачиваемых за определенное время;
- ускорение темпов экономического развития субъекта хозяйствования;
- максимальное удовлетворение экономических интересов собственников субъекта хозяйствования;
- социальную поддержку и рост материального благополучия трудового коллектива и др.

Выполнение данного этапа реализации налоговой стратегии подразумевает под собой оценку степени достижения целей, поставленных перед субъектом хозяйствования, а ее результаты выступают основой принятия управленческих решений в сфере налогообложения и формирования новых стратегических налоговых программ.

Процесс формирования и реализации налоговой стратегии субъекта хозяйствования проиллюстрирован на рисунке 2.4.

В заключение необходимо отметить, что в ходе реализации налоговой стратегии проявляются непредсказуемые, неучтенные факторы, которые снижают степень объективности разработанной стратегической налоговой программы. Отсюда следует, что суть налоговой стратегии состоит в том, чтобы выстроить позицию, достаточно сильную и в то же время потенциально гибкую, которая способствовала бы минимизации риска и достижению поставленных целей вопреки всем непредвиденным ограничителям.

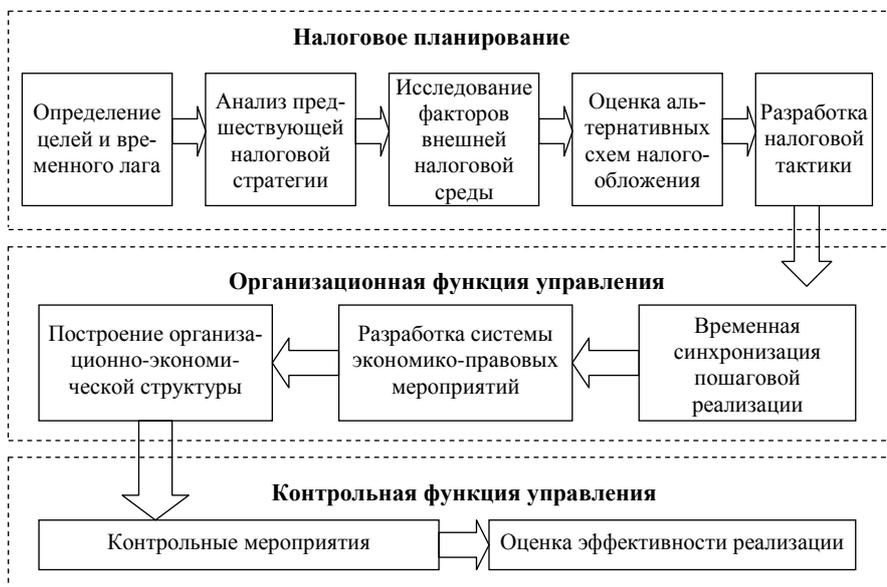


Рисунок 2.4 – Алгоритм формирования и реализации налоговой стратегии субъекта хозяйствования

2.3. Функциональная модель влияния налогов на деловую активность организаций сферы обращения

Внешний аспект устойчивого финансового положения субъекта хозяйствования предопределяется стабильностью экономической среды, являющейся отчасти объектом государственного макроэкономического регулирования. Внутренний аспект отображает состояние ресурсного потенциала самого субъекта экономической активности, при котором обеспечиваются стабильно высокие финансово-экономические результаты деятельности. Синергетическое проявление указанных экзогенных и эндогенных факторов создает целостность и единство общественного и индивидуального экономического воспроизводства, т. е. от положительных сдвигов индивидуального воспроизводства зависит не только устойчивое развитие самого субъекта хозяйствования, но и бесперебойное, своевременное наполнение бюджета, а также эффективность регулирующего воздействия государства на отдельные процессы общественной жизни. В свою очередь, правильность построения экономической среды способствует не только оптимизации процесса огосударствления валового внутреннего продукта (ВВП), но и стимулирует рост воспроизводственных возможностей субъектов экономической активности.

Само понятие «финансовая устойчивость» авторами монографии определяется как характеристика воспроизводственного процесса и экономических отношений, связанных с обеспечением поступательного социально-экономического развития.

В силу того, что налоги, как фискальный инструмент государства, активно воздействуют на многие аспекты экономической деятельности организаций, моделирование их влияния на воспроизводственные процессы представляется весьма актуальной задачей. Сущность этой задачи состоит в определении такого уровня налоговой нагрузки, который позволил бы обеспечить стабильность расширенного воспроизводства, а следовательно, и экономического роста.

Определяя факторный состав модели, следует отметить, что в качестве основного оценочного критерия, характеризующего развитие организаций сферы обращения, выбрана возможность повторного вовлечения в хозяйственный оборот возмещенных расходов, а также дополнительной суммы прибыли, направляемой на поддержание расширенного воспроизводства. Отказ от традиционного аналитического показателя, характеризующего количественные объемы деятельности, коим выступает выручка от реализации товаров (продукции, услуг), обусловлен стремлением уменьшить погрешность вычисления. В хозяйственной практике возможна ситуация, при которой имеет место рост объемов деятельности, но при этом стоимость потребленных ресурсов превышает выручку от реализации продукции (товаров, услуг), тем самым указывая на то, что организация находится в состоянии рецессии, а не экономического развития.

Исходя из этого движение стоимости возмещенных затрат организаций общественного питания потребительской кооперации может быть представлено уравнением

$$Z_t = Z_{t-1} + i \cdot (P_{t-1} - Z_{t-1} \cdot q) \quad (2.12)$$

где Z_t (Z_{t-1}) – расходы, связанные с приобретением, технологической обработкой и реализацией товаров (продукции, услуг) в t -м периоде (в $t-1$ периоде);

i – коэффициент, характеризующий склонность менеджеров к осуществлению вложений в финансово-хозяйственную деятельность ($0 < i < 1$);

Π_{t-1} – чистая прибыль субъекта хозяйствования в $t-1$ периоде;
 q – темп инфляции.

В предлагаемой модели под возмещенными затратами рассматривается совокупность покупной стоимости товаров и расходов по реализации. Следуя логике модели, величина необходимых затрат в t -м периоде складывается из вовлеченного в финансово-хозяйственную деятельность капитала в прошлые периоды, скорректированного на величину инфляции, а также планируемых отчислений от прибыли, остающейся в распоряжении организации.

Корректировка модели на инфляционную составляющую обосновывается тем, что для поддержания простого воспроизводства в условиях макроэкономической нестабильности субъекту хозяйствования недостаточно компенсировать понесенные затраты прошлого периода, необходимо также получить минимальную прибыль, которая бы обеспечила покрытие роста цен. Следовательно, ограничителем предложенной детерминированной модели выступает следующее неравенство:

$$\Pi_t \geq Z_t \cdot q. \quad (2.13)$$

Множитель i уравнения (2.12) характеризует процесс накопления оборотных активов субъектов хозяйствования за счет распределения прибыли с учетом использования последней на нужды потребления.

При построении приведенной выше воспроизводственной модели намеренно не учитывается операционная и внереализационная деятельность с целью обеспечения объективности оценки возможностей развития организаций сферы обращения исключительно за счет осуществления основного вида деятельности, который определен в их учредительных документах.

С целью перехода от описания динамики вложений в оборотные активы к показателям, характеризующим эффективность функционирования организаций общественного питания уравнение (2.12) дополнено расчетом коэффициента рентабельности (r) и коэффициента затратноемкости (d):

$$r = \frac{\Pi}{B}; \quad (2.14)$$

$$d = \frac{Z}{B}, \quad (2.15)$$

где B – выручка от реализации продукции (товаров, услуг).

Значения коэффициентов, характеризующих эффективность и затратноемкость воспроизводственного цикла и исчисляемых по формулам (2.14) и (2.15), ограничиваются исключительно положительными значениями, что не позволяет применять предлагаемую модель по отношению к убыточным субъектам хозяйствования.

Преобразование уравнения (2.12) на основе подстановки уравнений (2.14) и (2.15) позволяет получить функцию, задающую динамику экономического развития организаций сферы обращения:

$$\frac{B_t}{B_{t-1}} = 1 - i \cdot \left(\frac{r}{d} - q \right). \quad (2.16)$$

Допуская в ходе моделирования, что воспроизводственная стратегия организаций является оптимальной, показатели i (коэффициент, характеризующий склонность менеджеров к осуществлению вложений в финансово-хозяйственную деятельность), r (коэффициент рентабельности), d (коэффициент затратноемкости), q (темп инфляции) принимаются не зависящими от времени. Тогда динамика выручки от реализации продукции (товаров, услуг) организаций общественного питания потребительской кооперации может быть задана степенной функцией вида:

$$B_t = B_0 \cdot \left(I_{инфл} + \frac{i \cdot r}{d} \right)^t, \quad (2.17)$$

где B_0 – выручка от реализации продукции (товаров, услуг) базисного периода;

$I_{инфл}$ – индекс инфляции.

Предлагаемая модель описывает потенциальные возможности развития субъекта хозяйствования без учета вероятностных спросовых и других ограничений. Подобный подход позволяет абстрагироваться от краткосрочных эффектов, связанных с проблемой выбора альтернативных вариантов.

В левой части уравнения (2.16) отражен темп роста выручки от реализации продукции (товаров, услуг). Следовательно, уравнение может быть трансформировано следующим образом:

$$1 + \Delta T_B = 1 + i \cdot \left(\frac{r}{d} - q \right), \quad (2.18)$$

где ΔT_B – темп прироста выручки от реализации продукции, товаров и услуг (выраженный в десятичных дробях).

Принимая во внимание тот факт, что простое воспроизводство не подразумевает под собой увеличение объемов деятельности, т. е. темп прироста выручки от реализации продукции (товаров, услуг) равен 0, критическая точка рентабельности может быть определена по формуле

$$r_0 = d \cdot q, \quad (2.19)$$

где r_0 – критический уровень рентабельности в точке, свойственной процессу простого воспроизводства.

Объективность уравнения (2.19) доказывается подстановкой вместо относительных показателей соотношения абсолютных величин с последующим преобразованием. В результате получается, что минимальный размер прибыли должен соответствовать инфляционному снижению стоимости понесенных затрат, т. е. P_t должно равняться $Z_t \cdot q$.

При фиксации определенного темпа прироста выручки от реализации продукции, товаров и услуг (ΔT_B) на основании уравнения (2.18) норма прибыли (r_{np}), позволяющая реализовать заданную хозяйственную стратегию, может быть определена по следующей формуле:

$$r_{np} = d \cdot \left(q + \frac{\Delta T_B}{i} \right). \quad (2.20)$$

Таким образом, преобразования уравнения (2.18) позволяют, с одной стороны, определить уровень нормы прибыли, при котором возможно поддержание простого воспроизводства, а с другой стороны, – уровень, при котором реализуются заданные темпы роста объемов деятельности.

Как упоминалось ранее, одним из факторов, влияющих на воспроизводственную стратегию субъектов хозяйствования, выступает действующая система налогообложения, что вынуждает вводить в модель дополнительные переменные. С учетом основных агрегатов добавленной стоимости может быть представлено следующее балансовое соотношение:

$$ДС = НЗ + НП + П, \quad (2.21)$$

где $ДС$ – добавленная стоимость;

$НЗ$ – нематериальные затраты (расходы), связанные с осуществлением основного вида деятельности;

$НП$ – налоги, уплачиваемые субъектом хозяйствования.

Деление обеих частей уравнения (2.21) на величину добавленной стоимости с последующим преобразованием позволяет получить формулу для нахождения совокупной налоговой нагрузки ($НН_{общ}$):

$$НН_{общ} = 1 - n - \frac{r}{v}, \quad (2.22)$$

где n – доля нематериальных затрат (расходов), связанных с осуществлением основного вида деятельности, в добавленной стоимости организации;

v – доля добавленной стоимости в выручке от реализации продукции (товаров, услуг).

В предлагаемой модели уровень налоговой нагрузки рассчитывается на основе добавленной стоимости. Этот факт объясняется тем, что в ходе моделирования производится попытка увязать не только количественный аспект хозяйственной деятельности организации, но и качественную ее составляющую. Кроме того, параллельный экономический анализ добавленной стоимости позволяет при необходимости определить группы товаров (вид продукции, услуг), отличающиеся высокой эффективностью.

Величина добавленной стоимости, как стоимостной показатель, характеризующий результаты деятельности субъекта хозяйствования, представляет интерес и для государства. Это объясняется тем, что экономический рост страны определяется динамикой валового внутреннего продукта, который в свою очередь представляет собой сумму добавленных стоимостей по всем отраслям национальной экономики. В показателе «добавленная стоимость» обобщаются стоимостные потоки между организацией, с одной стороны, а также работниками, учредителями, кредиторами и государством – с другой.

Все вышеизложенное выступает дополнительным подтверждением обоснованности определения налогового регулирования как процесса, реализуемого не только на макро-, но и на микроуровне, эффективность которого предопределяется взаимосвязью этих уровней.

Для целей управления добавленной стоимостью субъекта хозяйствования рекомендуется осуществлять оценку данного показателя по следующим направлениям:

- выявление степени чувствительности показателя «добавленная стоимость» к изменению составных его элементов;
- определение диапазонов возможного изменения элементов добавленной стоимости в течение анализируемого периода;
- рассмотрение способности организации оказывать воздействие на элементы добавленной стоимости с целью достижения необходимой их величины.

С позиции вопросов, затрагиваемых в монографии, наибольший интерес представляет такой элемент добавленной стоимости, как налоги, поэтому ниже предлагается подход к установлению возможного диапазона варьирования уровня налоговой нагрузки.

Итак, подставляя критические точки рентабельности в уравнение (2.22), определяем максимально допустимые уровни налоговой нагрузки для заданных хозяйственных стратегий:

$$HH_0 = 1 - n - \frac{d \cdot q}{v}; \quad (2.23)$$

$$HH_{np} = 1 - n - d \cdot v \cdot \frac{q \cdot i + \Delta T_B}{i}, \quad (2.24)$$

где HH_0 – критическая величина налоговой нагрузки;

HH_{np} – максимально допустимая величина налоговой нагрузки в точке с заданным темпом прироста выручки от реализации продукции (товаров, услуг).

Исходя из этого критическая величина налогового бремени выступает крайней точкой, при которой имеет место простое воспроизводство. Сравнение реального уровня налоговой нагрузки, исчисленного по конкретному субъекту хозяйствования, с расчетной величиной (HH_0) позволит сделать вывод о целесообразности функционирования последнего в действующем налоговом поле. Так, в случае, если $HH_{общ} > HH_0$, то организация находится в состоянии рецессии и «проедает» свои оборотные активы, а когда $HH_{общ} < HH_0$ – может иметь место расширенное воспроизводство.

В зависимости от постановки экономической задачи предложенная модель может быть соответствующим образом трансформирована. Так, при определении коэффициента затратоемкости, отражающего максимально возможную величину компенсируемых затрат по отношению к выручке от реализации продукции (товаров, услуг) в рамках заданной производственной программы, уравнения (2.23) и (2.24) преобразовываются следующим образом:

$$d_0 = \frac{v \cdot (HH - n)}{q}; \quad (2.25)$$

$$d_{np} = \frac{i \cdot (HH - n)}{v \cdot (q \cdot i + \Delta T_B)}; \quad (2.26)$$

где d_0 (d_{np}) – коэффициент инвестирования прибыли при простом (расширенном) воспроизводстве.

Таким образом, с помощью данной модели налоговый менеджер может определить, как будет развиваться субъект хозяйствования в будущем при заданных макроэкономических параметрах.

Подводя итог раздела, следует отметить, что выведенные формулы позволяют, во-первых, увязать анализ налогообложения с показателями финансово-хозяйственной деятельности и тем самым подготовить базу для качественного факторного анализа, во-вторых, определить границы налогообложения, в рамках которых ведение хозяйственной деятельности является целесообразным.

Однако, несмотря на все плюсы предложенной модели, следует указать и ее минусы. Так, отрицательной стороной предложенной модели выступает сложность определения значений коэффициентов (i , q , v , d , n), характеризующих оптимальную производственную стратегию и макроэкономическую нестабильность в государстве. Кроме того, модель применима лишь по отношению к рентабельным организациям (при $r > 0$).

3. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЯХ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕМ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

3.1. Особенности налогообложения организаций потребительской кооперации

Исследование отраслевых особенностей налогообложения определяет необходимость анализа данных вопросов в системе потребительской кооперации. Правовое положение потребительской кооперации определено Законом Республики Беларусь «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь» от 25 февраля 2002 г. № 93-З. Согласно данного закона потребительская кооперация – это система потребительских обществ, их союзов и созданных ими в целях удовлетворения материальных (имущественных) и иных потребностей членов потребительских обществ и населения Республики Беларусь унитарных предприятий и учреждений.

Основу потребительской кооперации составляют потребительские общества, создаваемые в форме потребительского кооператива, которые в соответствии с законодательством не являются коммерческой организацией. Цель их деятельности – удовлетворение запросов пайщиков и обслуживаемого населения, осуществление социальных задач на селе. Тем не менее, потребительские общества осуществляют пред-

принимательскую деятельность и получают прибыль, что является необходимостью, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы. Следовательно, потребительские общества выступают субъектами налоговых правоотношений.

В настоящее время структура управления в системе потребительской кооперации осуществляется по следующей схеме: первый уровень – райпо, которые объединяются в союзы на уровне областей, второй уровень – облпотребсоюзы, которые, в свою очередь, объединены в республиканский союз потребительских обществ, третий уровень – Белкоопсоюз. Организационная структура потребительской кооперации представлена на рисунке 3.1.

Для обеспечения своей деятельности союзы потребительских обществ, а также потребительские общества создают унитарные предприятия, которые являются коммерческими организациями и осуществляют предпринимательскую деятельность.



Рисунок 3.1 – Организационная структура системы потребительской кооперации Республики Беларусь

В Республике Беларусь функционируют четыре модели организационных структур управления райпо:

1. Без унитарных предприятий и без обособленных структурных подразделений.
2. С унитарными предприятиями, но без обособленных структурных подразделений.
3. С обособленными структурными подразделениями, но без унитарных предприятий.
4. С унитарными предприятиями и с обособленными структурными подразделениями.

Сбалансированное, трехзвенное управление, сочетающее его территориальную и отраслевую формы, позволяет обеспечивать эффективное функционирование всей системы. Союзы потребительских обществ, как областные, так и республиканский, осуществляют контрольные и распорядительные функции, предусмотренные их учредительными документами. Они также создают в установленном законодательством Республики Беларусь порядке единую систему ведомственного контроля. Поскольку они не осуществляют предпринимательской деятельности, то не являются плательщиками налогов и сборов.

Обзор организационной структуры системы потребительской кооперации Республики Беларусь позволяет сделать вывод о том, что плательщиками налогов и сборов в системе потребительской кооперации выступают потребительские общества, унитарные предприятия и учреждения, созданные в различных звеньях.

Налоговая система Республики Беларусь строится на общепризнанных в мировом сообществе принципах, одним из которых выступает принцип равноправия. Тем не менее, стимулирование развития приоритетных направлений развития экономики всегда имеет место в налоговых системах большинства стран.

Специфика налогового регулирования деятельности потребительской кооперации обусловлена тем, что эта организационная структура выполняет ряд социально-защитных функций. В Республике Беларусь потребительская кооперация объединяет миллионы пайщиков, оперирует многомиллиардными активами, находится в постоянном и тесном контакте с органами власти. Масштабы ее деятельности в стране обуславливают выполнение ею различных функций макроэкономического и социального регулирования. Об этом свидетельствуют следующие данные:

1. Организации потребительской кооперации принимают участие в реализации Программы развития плодоовощных консервов в Республике Беларусь на 2006–2010 гг., которая ориентирована на производство импортозамещающей продукции. При этом доля организаций потребительской кооперации в разные годы составляет от 13,43 до 17,64%.

2. Одним из значимых направлений поддержки социальной функции потребительской кооперации является возмещение из республиканского бюджета части процентов за пользование кредитами, полученными для закупки картофеля, плодов, овощей, ягод и грибов (в том числе дикорастущих), оплаты вспомогательных материалов для их переработки, тары и транспортных расходов по их доставке в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь «О мерах по обеспечению закупки сельскохозяйственного сырья, ягод и грибов урожая 2008 года» от 13 июня 2008 г. № 333.

Не менее активным инструментом воздействия государства на деятельность организаций потребительской кооперации являются налоги.

Для достижения поставленных перед налоговой политикой целей по повышению экономической эффективности функционирования налогового механизма государство использует различные инструменты. Инструментами налогового регулирования выступают конкретные виды налогов и их элементы: объекты, субъекты, льготы, сроки уплаты, ставки, санкции. Наиболее гибким и эффективным инструментом является налоговая льгота, т. е. частичное или полное освобождение экономического субъекта от бремени налогообложения. Система предоставления налоговых льгот определяется исходя из целей налоговой политики государства в данный момент времени.

На протяжении десятилетия организации потребительской кооперации были освобождены от уплаты отчислений в целевые бюджетные фонды, включаемые в цену реализации продукции, товаров, работ и услуг. Это во многом связано с территорией деятельности потребительской кооперации и ее целями. Эта льгота была предусмотрена законом о бюджете на очередной финансовый год. Так, в 2009 г. это были отчисления в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки в размере 1% от выручки, а для организаций сферы обращения – от валового дохода.

Организации потребительской кооперации наравне с иными налогоплательщиками используют налоговые льготы, предусмотренные отечественным законодательством. Однако имеются и некоторые особенности. Так, в рамках реализации Государственной комплексной программы развития регионов, малых и средних городских поселений организации потребительской кооперации на 2007–2010 гг., 66 организаций потребительской кооперации получили право уплачивать налог на прибыль в размере 50% ставки, установленной законодательством. При реализации данной программы Советы депутатов областного и территориального уровней получили право устанавливать льготы по налогу на недвижимость, земельному налогу и налогу за использование природных ресурсов в части платежей за использование (изъятие, добычу) природных ресурсов. Ими могут воспользоваться организации, реализующие инвестиционные проекты по модернизации производства для выпуска конкурентоспособной продукции, создающие новые рабочие места в малых и средних городских поселениях. В ряде районов ставки перечисленных налогов снижены на 50%, а некоторые районы и вовсе освобождены от налогов, что обеспечивает высокую экономию средств по системе потребительской кооперации.

Это еще раз доказывает, что в Беларуси, также как и в Европе, кооператоры всегда добивались государственной поддержки и гарантий. Нельзя утверждать, что без этого невозможно функционирование потребительских обществ, однако при государственной поддержке, пусть даже незначительной, эффективность хозяйственной деятельности некоммерческих организаций повышается.

3.2. Особенности налогообложения производственных организаций

Промышленность является основной и ведущей отраслью народного хозяйства Республики Беларусь. От уровня и динамики развития производственных организаций зависит величина доходной части бюджетов различных уровней, величина национального дохода и внутреннего валового продукта. Поэтому основная задача государства должна заключаться в создании благоприятных условий для их развития. В этом случае достигается обоюдная выгода – максимум поступления налоговых платежей в бюджеты различных уровней и создание предпосылок для снижения налогового бремени.

Особенности расчета НДС при реализации произведенной продукции. В соответствии с главой 12 Особенной части Налогового Кодекса Республики Беларусь плательщиками НДС являются организации, в том числе и организации, выпускающие продукцию и перерабатывающие при этом соответствующие виды сырья.

Объектом налогообложения для производственных организаций признаются:

1. *Обороты по реализации продукции на территории Республики Беларусь (за исключением оборотов по их реализации, освобождаемых от обложения НДС).*

Для целей налогообложения оборотами по реализации для производственных организаций являются:

1.1. Обороты по реализации продукции, товаров, работ, услуг, реализуемых своим работникам.

1.2. Обороты по обмену продукции, товаров, работ, услуг.

1.3. Обороты по безвозмездной передаче продукции, товаров, работ, услуг. Под безвозмездной передачей понимаются передача товаров (работ, услуг), имущественных прав без оплаты и освобождение от обязанности их оплаты.

Не признаются реализацией товаров отчуждение имущества в результате реквизиции, конфискации, по решению суда в порядке взыскания налогов, сборов (пошлин), пеней, передача права собственности на имущество в результате наследования, а также принятие государством бесхозного имущества и кладов.

1.4. Передача продукции, товаров, работ, услуг по соглашению о предоставлении отступного, а также предмета залога залогодателем залогодержателю (кредитору) при неисполнении обеспеченного залогом обязательства в случаях, предусмотренных законодательством Республики Беларусь.

1.5. Прочее выбытие товаров, основных средств и нематериальных активов, неустановленного оборудования и объектов незавершенного капитального строительства.

2. Сырье, материалы, продукция, ввозимые на территорию Республики Беларусь.

Принципы определения налоговой базы при реализации продукции, товаров, работ, услуг заключаются в следующем:

1. Налоговая база определяется плательщиком в зависимости от предусмотренных учетной политикой особенностей реализации произведенной им продукции.

2. При определении налоговой базы оборот от реализации продукции определяется исходя из всех поступлений плательщика, полученных им в денежной, натуральной и иных формах.

3. При определении налоговой базы оборот плательщика в иностранной валюте пересчитывается в белорусские рубли по курсу Национального банка Республики Беларусь на момент фактической реализации продукции.

Налоговая база при реализации произведенной плательщиком продукции определяется независимо от формы расчетов как стоимость этой продукции, исчисленной:

- исходя из применяемых цен на произведенную продукцию с учетом акциза (для подакцизных товаров) без включения в них налога на добавленную стоимость;

- исходя из регулируемых розничных цен, включающих налог на добавленную стоимость.

Налоговая база увеличивается на суммы, полученные:

- за реализованные товары (работы, услуги), имущественные права сверх цены их реализации либо иначе связанные с оплатой реализованных товаров (работ, услуг), имущественных прав;

- в виде санкций за нарушение покупателями условий договоров.

При реализации товаров (работ, услуг) собственного производства по ценам ниже их себестоимости налоговая база определяется исходя из цены реализации таких товаров (работ, услуг). При недостатке, порче и хищении объектов собственного производства, за исключением работ и услуг, безвозмездной передаче объектов собственного производства налоговая база определяется исходя из себестоимости таких объектов. При недостатке, хищении, порче приобретенных товаров налоговая база определяется исходя из цены их приобретения.

Момент фактической реализации продукции для исчисления налога определяется как приходящийся на налоговый период (каждый календарный месяц или квартал) при условии:

1. Если в соответствии с учетной политикой выручка определяется по дню отгрузки продукции и предъявления покупателю расчетных документов.

2. Если в соответствии с учетной политикой выручка определяется по оплате отгруженной продукции – день зачисления денежных средств (включая частичную оплату) от покупателя на счет плательщика, а в случае реализации продукции за наличные денежные средства – день поступления денежных средств (включая частичную оплату) в кассу плательщика, но не позднее 60 дней со дня отгрузки продукции покупателю.

Один из вышеуказанных методов определения момента фактической реализации продукции устанавливается учетной политикой по всем операциям по реализации продукции и изменению в течение календарного года не подлежит.

Моментом отгрузки продукции признается день их отпуска со склада.

При безвозмездной передаче собственной продукции, при обмене продукции или при натуральной оплате труда продукцией моментом их фактической реализации признается, соответственно, день передачи, обмена или оплаты. Днем обмена признается дата совершения каждой отгрузки объекта.

Моментом фактической реализации по возмещению недостач, порчи и хищений продукции является день составления сличительной ведомости или иного документа, подтверждающего их недостачу, порчу и хищение.

Ставки НДС установлены в следующих размерах: 0, 10, 20, 24, 9,09, 16,67%.

При реализации произведенной продукции налог исчисляется по итогам каждого налогового периода по всем операциям по реализации продукции, а также по всем изменениям налоговой базы в соответствующем налоговом периоде. Налоговым периодом является календарный месяц (квартал).

При формировании отпускной цены налог на добавленную стоимость рассчитывается следующим образом:

$$НДС = \frac{\text{Отпускная цена}}{\text{без НДС}} \cdot \underbrace{\text{Ставка НДС}}_{\langle 0\%, 20\%, 24\% \rangle} \cdot 100\%.$$

При уплате в бюджет налог на добавленную стоимость рассчитывается:

- при реализации продукции, товаров, работ по регулируемым ценам:

$$\text{Общая сумма НДС} = \frac{\text{Выручка от реализации с НДС}}{\text{реализации с НДС}} \cdot \underbrace{\text{Ставка НДС}}_{\langle 0,09\%, 16,67\% \rangle} \cdot 100\%;$$

- при реализации продукции, товаров, работ по свободным ценам:

$$\frac{\text{Общая сумма НДС}}{\text{Выручка от реализации с НДС}} = \frac{\text{Ставка НДС}}{\left(\frac{\text{Ставка НДС}}{100\% + \text{Ставка НДС}} \right)}$$

Исчисленная сумма налога предъявляется плательщиком к оплате при реализации продукции покупателю.

Сумма налога, подлежащего уплате в бюджет плательщиком за налоговый период, рассчитывается следующим образом:

$$\frac{\text{Сумма НДС, подлежащая уплате в бюджет}}{\text{Общая сумма НДС}} = \frac{\text{Налоговые вычеты (входной НДС)}}{\text{Сумма НДС}}$$

Особенности учета входного НДС, уплаченного при приобретении. Входной НДС может включаться в стоимость приобретенных сырья, материалов, топлива, товаров либо учитываться в составе внереализационных расходов, либо подлежать вычету:

1. Стоимость входного НДС включается в стоимость реализованной продукции в следующих случаях:

- суммы НДС, уплаченные при приобретении материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива, электроэнергии, комплектующих и т. д.), относятся на себестоимость произведенной продукции, если ее реализация освобождена от НДС;

- если налогоплательщик изъявил желание, суммы налога, уплаченные при приобретении либо при ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь товаров (работ, услуг), включая основные средства и нематериальные активы, отнести на увеличение стоимости. Данные суммы в книге покупок не отражаются.

2. Суммы входного НДС, уплаченные при приобретении товаров за пределами Республики Беларусь, включаются в состав внереализационных расходов налогоплательщика, если реализация этих товаров осуществляется за пределы территории Республики Беларусь в неизменном состоянии без приобретения статуса происхождения из Республики Беларусь со ставкой налога размером 0%.

3. Входной НДС подлежит вычету в следующих случаях:

- суммы налога, уплаченные при приобретении либо при ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь для производственных целей сырья, материалов, топлива, комплектующих, полуфабрикатов, основных средств и нематериальных активов, других товаров, работ, услуг и имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности, не относятся на затраты по производству и реализации продукции, товаров, работ, услуг, а подлежат вычету, если их реализация облагается по какой-либо ставке НДС;

- суммы налога, уплаченные в бюджет Республики Беларусь, при приобретении товаров на белорусской территории у иностранных организаций, не состоящих на учете в налоговых органах Республики Беларусь;

- суммы налога, уплаченные при приобретении товаров, в дальнейшем безвозмездно передаваемых налогоплательщикам, подлежат вычету в порядке, установленном для вычета налога по товарам, облагаемым по ставке 20% независимо от того, облагается ли эта безвозмездная передача налогом. Данное требование распространяется и на товары собственного производства. При безвозмездном получении от белорусских налогоплательщиков товаров (работ, услуг) выделение суммы налога принимается к вычету при оприходовании товаров.

Вычет сумм налога, уплаченных при приобретении товаров (работ, услуг), имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности или ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь, производится в полном объеме:

1. По товарам (работам, услугам), при реализации которых налогообложение осуществляется по ставке в размере 0%.

При этом налоговые вычеты производятся в полном объеме при подтверждении в установленном порядке экспорта товаров (работ, услуг) и поступлении за них выручки на счета плательщиков в банках Республики Беларусь.

2. По товарам (работам, услугам), используемым для производства и реализации товаров (работ, услуг), которые облагаются налогом по ставке 10%.

3. У плательщиков, находящихся в процессе ликвидации (прекращения деятельности), а также в связи с прекращением предпринимательской деятельности, не связанной с ликвидацией субъекта, в соответствии с законодательством.

В остальных случаях вычет сумм налога, уплаченных при приобретении товаров (работ, услуг), имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности или ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь, производится нарастающим итогом в пределах сумм налога, исчисленных по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности.

Порядок и сроки уплаты налога на добавленную стоимость. Плательщики НДС ежемесячно (ежеквартально) представляют налоговым органам по месту постановки на учет налоговую декларацию по утвержденной форме не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем (кварталом).

Уплата налога производится нарастающим итогом с начала года. Сроки уплаты НДС зависят от размера налога:

1. Если сумма налога на добавленную стоимость, подлежащая уплате по налоговой декларации, имеющейся на начало текущего месяца, составила до 40 000 евро по курсу Национального Банка, налог уплачивается исходя из фактической реализации за истекший месяц не позднее 22-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем (кварталом).

2. Если сумма налога, подлежащая уплате по налоговой декларации, имеющейся на начало текущего месяца, составила более 40 000 евро по курсу Национального Банка, плательщик имеет возможность вносить в бюджет платежи в счет уплаты налога по двум вариантам:

• *1-й вариант*

Не позднее 10, 15, 20, 25-го и последнего числа текущего месяца, а также не позднее 5-го числа месяца, следующего за текущим, в суммах, определенных исходя из фактических оборотов по реализации, сложившихся соответственно с 1-го по 5-е, с 6-го по 10-е, с 11-го по 15-е, с 16-го по 20-е, с 21-го по 25-е, с 26-го по последнее число текущего месяца, и среднего процента изъятия, исчисленного по налоговой декларации, имеющейся на начало текущего месяца.

• *2-й вариант*

Не позднее 5, 10, 15, 20, 25-го и последнего числа текущего месяца в размере одной шестой суммы налога, подлежащего уплате по налоговой декларации, имеющейся на начало текущего месяца.

Суммы налога, подлежащие доплате по результатам перерасчета, вносятся в бюджет не позднее 22-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем.

Средний процент изъятия определяется путем деления суммы НДС за месяц на сумму налоговой базы и налога за месяц. Средний процент определяется с точностью не менее четырех знаков после запятой.

Особенности расчета НДС при производстве продукции из давальческого сырья. В Республике Беларусь много производственных мощностей, загрузка которых требует значительных финансовых ресурсов для приобретения сырья (материалов). Отсутствие таких ресурсов у организаций-производителей вынуждает их поставлять сырье и материалы на так называемых давальческих условиях. Организация, поставляющая сырье (материалы) и реализующая изготовленные товары, исчисляет и уплачивает НДС в общеустановленном порядке. Однако есть особенности при исчислении и уплате НДС у тех, кто производит товары из давальческого сырья, т. е. у переработчика.

Объектом налогообложения у переработчиков признаются обороты по реализации услуг по производству товаров из давальческого сырья на территории Республики Беларусь и за ее пределами. Кроме этого, у переработчика может возникнуть оборот по реализации товаров (сырья), если переработчик будет продавать заказчику часть сырья для давальческой переработки.

Налоговая база при реализации услуг по производству товаров из давальческого сырья (материалов) определяется как стоимость обработки, переработки или иной трансформации с учетом акцизов (для подакцизных товаров) без включения в нее НДС. Таким образом, в налоговую базу переработчиком включается сумма акцизов и не включается стоимость давальческого сырья (материалов).

Если по одному и тому же продукту переработки, полученному из давальческого сырья, применяются различные ставки при налогообложении услуг по переработке (такое возможно, если заказчиком является иностранный резидент и продукт переработки по его указанию частично отгружается покупателю Республики Беларусь (ставка – 20%), а частично – за пределы Республики Беларусь (ставка – 0%)), налоговая база (исключая акцизы) определяется пропорционально объему отгруженных товаров с последующим увеличением на суммы акциза.

Производитель товаров из давальческого сырья исчисление НДС производит по двум ставкам: 20% и 0%. Ставка в размере 10% может возникнуть при продаже заказчику сырья, облагаемого по ставке 10%. Ставка в размере 20% применяется, если по поручению заказчика произведенная продукция отгружается на территории Республики Беларусь, а также при продаже заказчику сырья, облагаемого по ставке 20%. Нулевая ставка НДС применяется в случае оказания услуг иностранным юридическим и физическим лицам по производству товаров из давальческого сырья, подлежащим вывозу за пределы Республики Беларусь.

Таким образом, обязательным основанием для применения нулевой ставки переработчиком является наличие договора с иностранным юридическим и физическим лицом и вывоз готовых товаров за пределы Республики Беларусь. Следовательно, при оказании услуг, заказчиком которых являются резиденты Республики Беларусь, нулевая ставка переработчиком не применяется, даже если переработанные товары вывозятся за пределы Республики Беларусь. Нулевая ставка НДС по таким товарам применяется заказчиком этих услуг в общеустановленном порядке.

Суммы НДС, уплаченные при приобретении нерезидентами Республики Беларусь услуг по производству товаров из давальческого сырья, подлежат вычету в общеустановленном порядке после отгрузки товаров переработчиками.

Методика расчета акцизов. В отличие от налога на добавленную стоимость, взимаемого на каждом обороте и распространяющего налоговую нагрузку на промежуточных потребителей товаров, акциз взимается один раз.

На территории Республики Беларусь действуют единые ставки акцизов как для товаров, произведенных плательщиками акцизов, так и для товаров, ввозимых плательщиками акцизов на таможенную территорию Республики Беларусь.

Ставки акцизов могут устанавливаться в абсолютной сумме на физическую единицу измерения (*твердые* или *специфические* ставки) или в процентах от стоимости товаров (*адвалорные* ставки). Твердые ставки установлены в белорусских рублях на физическую единицу продукции (на 1 т, 1 л и т. д.). Размеры ставок акцизов утверждены Особенной частью Налогового кодекса Республики Беларусь.

Порядок расчета акцизов состоит в следующем:

1. При формировании цены на произведенные подакцизные товары:

- если установлены адвалорные ставки, сумма акциза рассчитывается следующим образом:

$$(\text{Себестоимость} + \text{Прибыль}) \cdot \text{Ставка акциза} : 100 - \text{Ставка акциза};$$

- если установлены твердые или специфические ставки, сумма акциза рассчитывается следующим образом:

$$\text{Единица калькулируемой продукции} \cdot \text{Твердая ставка}.$$

2. При уплате в бюджет:

- если установлены адвалорные ставки, сумма акциза рассчитывается следующим образом:

$$\frac{\text{Выручка от реализации подакцизных товаров без НДС}}{\text{Ставка акциза}} : 100\%;$$

- если установлены твердые или специфические ставки, сумма акциза рассчитывается следующим образом:

$$\left(\frac{\text{Объем реализованных подакцизных товаров в натуральном выражении}}{\text{Твердая ставка}} \cdot \text{Курс евро на 1-е число месяца, в котором была произведена реализация товаров} \right) \cdot \text{Ставка акциза} \quad \left(\text{если ставки установлены в евро} \right)$$

3. При ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию Республики Беларусь:

3.1. Из всех стран, кроме ввоза из Российской Федерации:

- если установлены адвалорные ставки, сумма акциза рассчитывается следующим образом:

$$(\text{Таможенная стоимость} + \text{таможенная пошлина}) \cdot \text{Ставка акциза} : 100\%;$$

- если установлены твердые или специфические ставки, сумма акциза рассчитывается следующим образом:

$$\frac{\text{Объем ввозимых подакцизных товаров в натуральном выражении}}{\text{Твердая ставка}} \cdot \text{Курс евро на дату таможенного оформления}$$

3.2. При ввозе из Российской Федерации:

- если установлены адвалорные ставки, сумма акциза рассчитывается следующим образом:

$$\text{Стоимость ввозимых товаров} \cdot \text{Ставка акциза} : 100\%.$$

Стоимость ввозимых подакцизных товаров определяется на основании стоимости, указанной в транспортных документах:

- если установлены твердые или специфические ставки, сумма акциза рассчитывается следующим образом:

$$\frac{\text{Объем ввозимых подакцизных товаров в натуральном выражении}}{\text{Твердая ставка}} \cdot \text{Курс евро на дату принятия на учет ввезенных подакцизных товаров}$$

При реализации ввезенных подакцизных товаров, в отношении которых установлены адвалорные ставки, суммы акцизов, подлежащие уплате, уменьшаются на величину акцизов, уплаченную при ввозе (пропорционально стоимости приобретения, таможенной стоимости реализованных подакцизных товаров).

Сроки уплаты акциза и предоставления расчета налоговым органам. Плательщики акцизов ежемесячно представляют налоговым органам по месту постановки на учет налоговую декларацию по утвержденной форме не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем.

Уплата налога производится нарастающим итогом с начала года. Сроки уплаты акциза зависят от размера налога:

1. Если сумма акциза, подлежащая уплате по налоговой декларации, имеющейся на начало текущего месяца, составила до 17 000 евро по курсу Национального Банка, налог уплачивается исходя из фактической реализации за истекший месяц не позднее 22-го числа месяца, следующего за отчетным.

2. Если сумма налога, подлежащая уплате по налоговой декларации, имеющейся на начало текущего месяца, составила от 17 000 до 27 000 евро по курсу Национального Банка, плательщик имеет возможность вносить в бюджет платежи в счет уплаты налога по двум вариантам:

• *1-й вариант:*

Не позднее 15-го и 25-го числа текущего месяца, а также не позднее 5-го числа месяца, следующего за текущим, – в суммах, рассчитанных исходя из фактических оборотов по реализации подакцизных товаров, которые сложились с 1-го по 10-е, с 11-го по 20-е, с 21-го по последнее число текущего месяца, и среднего процента изъятия, исчисленного по налоговой декларации, имеющейся на начало текущего месяца.

Не позднее 15-го и 25-го числа текущего месяца, а также не позднее 5-го числа месяца, следующего за текущим, – в суммах, рассчитанных исходя из фактических оборотов по реализации подакцизных товаров в натуральном выражении, которые сложились с 1-го по 10-е, с 11-го по 20-е, с 21-го по последнее число текущего месяца, и установленных ставок акцизов, действующих на дату фактической реализации подакцизных товаров.

• *2-й вариант*

Не позднее 10-го, 20-го и последнего числа текущего месяца в размере одной трети суммы налога, подлежащей уплате по налоговой декларации, имеющейся на начало текущего месяца.

Суммы налога, подлежащие доплате по результатам перерасчета, вносятся в бюджет не позднее 22-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем.

3. Если сумма налога, подлежащая уплате по налоговой декларации, имеющейся на начало текущего месяца, составила более 27 000 евро по курсу Национального Банка, плательщик может вносить в бюджет платежи в счет уплаты налога также по двум вариантам:

• *1-й вариант*

Не позднее 10, 15, 20, 25-го и последнего числа текущего месяца, а также не позднее 5-го числа месяца, следующего за текущим, в суммах, определенных исходя из фактических оборотов по реализации, сложившихся соответственно с 1-го по 5-е, с 6-го по 10-е, с 11-го по 15-е, с 16-го по 20-е, с 21-го по 25-е, с 26-го по последнее число текущего месяца, и среднего процента изъятия, исчисленного по налоговой декларации, имеющейся на начало текущего месяца.

Не позднее 10, 15, 20, 25-го и последнего числа текущего месяца, а также не позднее 5-го числа месяца, следующего за текущим, в суммах, определенных исходя из фактических оборотов по реализации подакцизных товаров в натуральном выражении, сложившихся соответственно с 1-го по 5-е, с 6-го по 10-е, с 11-го по 15-е, с 16-го по 20-е, с 21-го по 25-е, с 26-го по последнее число текущего месяца, и установленных ставок акцизов, действующих на дату фактической реализации подакцизных товаров.

• *2-й вариант*

Не позднее 5, 10, 15, 20, 25-го и последнего числа текущего месяца в размере одной шестой суммы налога, подлежащего уплате по налоговой декларации, имеющейся на начало текущего месяца

Суммы налога, подлежащие доплате по результатам перерасчета, вносятся в бюджет не позднее 22-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем.

Средний процент изъятия определяется путем деления суммы акциза за месяц на сумму налоговой базы и налога за месяц. Средний процент определяется с точностью не менее четырех знаков после запятой.

Сумма акцизов по подакцизным товарам, ввезенным из Российской Федерации, уплачивается не позднее 20-го числа месяца, следующего за месяцем принятия на учет ввезенных товаров. Под принятием на учет понимается отражение ввезенных товаров на счетах бухгалтерского учета. Покупатели товаров обязаны представить налоговым органам налоговую декларацию (расчет) по акцизам по товарам, ввезенным из Российской Федерации не позднее 20-го числа месяца, следующего за месяцем принятия на учет ввезенных товаров, одновременно с декларацией.

Особенности расчета налога на прибыль. Налог на прибыль является прямым налогом, поскольку его сумма, с одной стороны, зависит от конечных финансовых результатов деятельности предприятий, а с другой – непосредственно относится на уменьшение их доходов. При этом налоговый метод обложения прибыли обеспечивает правовую защиту имущественных интересов предприятий независимо от форм собственности. Он строится на стабильных и долговременных финансовых отношениях с бюджетом и обеспечивает полную самостоятельность предприятий в распоряжении прибылью после уплаты налога.

Для расчета налога на прибыль на организации возложена обязанность ведения налогового учета. *Налоговым учетом* признается осуществление плательщиками учета объектов налогообложения и определения налоговой базы по налогам, сборам (пошлинам) путем корректировок к данным бухгалтерского учета.

Порядок расчета налога на прибыль. Сумма налога на прибыль рассчитывается нарастающим итогом с начала года следующим образом:

$$\text{Сумма налога на прибыль} = \frac{\text{Валовая прибыль в целых}}{\text{налогообложения}} \cdot \text{Ставка налога} : 100\%.$$

Прибыль организаций облагается налогом по ставке 24%. Ставка налога на прибыль в размере 10% установлена для организаций, осуществляющих производство лазерно-оптической техники, у которых доля этой техники в стоимостном выражении в общем объеме их производства составляет не менее 50%.

Для налогового учета валовая прибыль в целях налогообложения исчисляется исходя из суммы прибыли от реализации товаров (работ, услуг), иных ценностей (включая основные средства, товарно-материальные ценности, нематериальные активы, имущественные права) и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

К *льготируемой прибыли* относятся:

1. Суммы прибыли, направленные на финансирование капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства, а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели (при условии полного использования сумм начисленного амортизационного фонда на 1-е число месяца, в котором прибыль была направлена на такие цели, а также при отсутствии сверхнормативного незавершенного строительства).

2. Суммы взносов на благотворительные цели, т. е. суммы, переданные зарегистрированным на территории Республики Беларусь учреждениям и организациям здравоохранения, народного образования, социального обеспечения, культуры, физкультуры и спорта, финансируемым за счет средств бюджета (не более 5% облагаемой налогом прибыли).

Необходимо отметить *особенности применения организациями льгот по налогу на прибыль при осуществлении капитальных вложений*.

Наиболее распространенной льготой, применяемой субъектами хозяйствования при исчислении налога на прибыль, является льгота по прибыли, направленной на финансирование капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства, а также на погашение кредитов банка, полученных и использованных на эти цели.

Согласно Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь под капитальными вложениями производственного назначения для целей налогообложения понимаются капитальное строительство в форме нового строительства, реконструкции, расширения и технического перевооружения действующих организаций, а также приобретение зданий, сооружений, объектов незавершенного строительства, оборудования и других объектов основных средств, участвующих в предпринимательской деятельности.

Уменьшение налогооблагаемой прибыли осуществляется:

- организациями, развивающими собственную производственную базу, – в суммах фактически произведенных затрат в отчетном периоде;
- организациями – по прибыли, направленной в порядке долевого участия на финансирование капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства, – в суммах фактических затрат, подтвержденных застройщиком.

Порядок определения величины прибыли, направленной на финансирование капитальных вложений. Надо отметить, что в целях применения льготы по налогу на прибыль фактически произведенными затратами на капитальные вложения производственного назначения признаются только те вложения, по которым осуществлен расчет с поставщиками (подрядчиками). Документами, подтверждающими право на применение льготы, являются: платежная инструкция, согласно которой оплачены приобретенные основные средства, выполненные работы по строительству или погашенные кредиты банка; товаросопроводительные документы, подтверждающие получение основных средств; акты выполненных работ с отражением даты и размера финансового вложения при строительстве; кредитные договоры. Источником финансирования капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства, а также погашения кредитов банка, в пределах которого может быть использована льгота, является прибыль, оставшаяся в распоряжении организации после уплаты всех налогов и сборов (чистая прибыль), отраженная в установленном порядке на счетах бухгалтерского учета по состоянию на 1-е число месяца, за который используется льгота.

Особенная часть Налогового кодекса Республики Беларусь не устанавливает каких-либо ограничений в отношении порядка направления прибыли на финансирование капитальных вложений и требований к отражению такой прибыли в бухгалтерском учете. Однако в соответствии с пунктом 58 Инструкции о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 17 февраля 2004 г. № 16 (с учетом изменений и дополнений), по статье «Сумма льготы по налогу на прибыль» (строка 230) показывается сумма прибыли отчетного года, направленная на финансирование капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства, а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели, на которую уменьшается (льготируется) налогооблагаемая прибыль. Данная прибыль отражается в бухгалтерском учете по дебету счета 99 «Прибыли и убытки» и кредиту счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», субсчета «Фонд накопления образованный». Одновременно сумма указанной льготы по налогу на прибыль отражается по дебету счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», субсчета «Фонд накопления образованный» и кредиту счета 83 «Добавочный фонд», субсчета «Фонд накопления использованный». Таким образом, для целей исчисления налога на прибыль и применения льготы не имеет значения, создавался ли в бухгалтерском учете фонд накопления и каким образом отражено направление прибыли на финансирование капитальных вложений. Главным фактором здесь является наличие прибыли на указанные цели. Однако, как указывалось выше, нормативные документы по бухгалтерскому учету устанавливают порядок отражения прибыли, по которой применяется льгота по налогу на прибыль.

Учитывая, что налоговым периодом по налогу на прибыль признается календарный год, а отчетным периодом – календарный месяц (квартал), при недостатке прибыли, имеющейся в наличии у организации, необходимой для направления на финансирование капитальных вложений в том отчетном периоде, когда основные средства получены и оплачены, уменьшение налогооблагаемой прибыли в части оставшейся суммы затрат может быть произведено по результатам следующих отчетных периодов года при условии отражения в этих последующих отчетных периодах в бухгалтерском учете направления прибыли на финансирование капитальных вложений и использования амортизационного фонда на 1-е число месяца, в котором отражен факт направления прибыли на вышеуказанные цели. При этом по результатам года льгота может быть использована только в пределах прибыли, имеющейся у организации на 1 декабря отчетного года, при условии полного использования амортизационного фонда на 1 декабря отчетного года.

Особенности расчета налога на недвижимость. Налог на недвижимость включается в затраты по производству и реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, учитываемые при налогообложении, кроме сумм налога на недвижимость, исчисленных со стоимости зданий и сооружений сверхнормативного незавершенного строительства.

Объектами налогообложения признаются здания и сооружения, в том числе не завершенные строительством. Годовая ставка налога для организаций установлена в размере 1%.

Порядок расчета налога на недвижимость. Налог определяется организациями ежегодно. Сумма налога за год рассчитывается следующим образом:

$$\left(\begin{array}{l} \text{Остаточная} \\ \text{стоимость} \\ \text{зданий} \\ \text{и сооружений} \\ \text{на 1 января} \\ \text{отчетного года} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Остаточная} \\ \text{стоимость} \\ \text{льготуемых} \\ \text{зданий} \\ \text{и сооружений} \end{array} \right) \cdot \text{Годовая} \\ \text{ставка} \cdot 1\% : 100\%.$$

Остаточная стоимость зданий и сооружений определяется как стоимость по первичным данным бухгалтерского учета и отчетности за вычетом износа с учетом проведенной переоценки на начало года.

Особенности расчета земельного налога. Производственные организации являются плательщиками земельного налога. Объектом налогообложения является земельный участок на территории Республики Беларусь, который в установленном порядке предоставлен в пользование либо собственность.

Налоговая база земельного налога определяется в размере кадастровой стоимости земельного участка. При расчете земельного налога за земельный участок в белорусских рублях кадастровая стоимость земельного участка принимается в иностранной валюте с пересчетом по официальному курсу белорусского рубля, установленному Национальным банком на 1 января календарного года, за который производится исчисление и уплата земельного налога.

Земельный налог на земельные участки, предоставленные в пользование и собственность производственным организациям, взимается по ставкам в зависимости от целевого назначения этих участков и категории населенных пунктов в размерах, установленных в процентах от кадастровой стоимости.

Порядок расчета земельного налога состоит в следующем:

$$\text{Сумма налога} = \text{Кадастровая стоимость} \cdot \text{Ставка налога} : 100\%.$$

Налог на земельные участки, предоставленные во временное пользование и своевременно не возвращенные, самовольно занятые, а также превышающие по площади установленные нормы отвода, взимается в десятикратном размере.

Юридические лица исчисляют земельный налог самостоятельно и представляют в налоговые органы расчет об исчисленной сумме налога на текущий год не позднее 20 февраля, а по вновь отведенным земельным участкам – в течение месяца с момента их предоставления. Земельный налог уплачивается землепользователями и собственниками земли в течение года ежеквартально равными частями, не позднее 22-го числа второго месяца отчетного квартала.

Особенности расчета экологического налога и налога за добычу природных ресурсов. Производственные организации являются плательщиками налога за использование природных ресурсов (экологического налога). Экологический налог – это разновидность ресурсного налога, и по своей сути является платой за природопользование. Предназначение такой платы заключается в сборе средств для финансирования мероприятий, связанных с поддержанием экологического благополучия в государстве.

Экологический налог состоит из следующих *платежей*:

- налог за выбросы загрязняющих веществ и сбросы сточных вод;
- налог за размещение отходов производства;
- налог за переработку нефти и нефтепродуктов;
- налог за перемещение по территории Республики Беларусь нефти и нефтепродуктов;
- налог за производство и импорт пластмассовой, стеклянной тары, тары на основе бумаги и картона и иных товаров, после утраты потребительских свойств которых образуются отходы, оказывающие вредное воздействие на окружающую среду и требующие организации систем их сбора, обезвреживания и (или)

использования, а также за импорт товаров, упакованных в пластмассовую, стеклянную тару и тару на основе бумаги и картона.

На добычу природных ресурсов, выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду и размещение отходов производства по каждому природопользователю устанавливаются лимиты. За превышение установленных годовых лимитов объемов добычи природных ресурсов и за добычу природных ресурсов без утверждения годовых лимитов налог взимается в десятикратном размере действующей ставки налога за использование природных ресурсов. За выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду, сбросы сточных вод или загрязняющих веществ в атмосферный воздух, размещение отходов производства сверх установленных лимитов либо без установленных лимитов налог взимается в пятнадцатикратном размере действующей ставки налога.

Порядок расчета налога за добычу природных ресурсов. Сумма налога рассчитывается следующим образом:

$$\begin{array}{l} \text{Фактический объем} \\ \text{добычи в пределах} \\ \text{лимита по каждому виду} \\ \text{природных ресурсов} \end{array} \cdot \text{Ставка} \\ \text{налога} + \begin{array}{l} \text{Фактический} \\ \text{объем} \\ \text{добычи} \\ \text{сверх лимита} \end{array} \cdot \text{Ставка} \\ \text{налога} \cdot 10\%.$$

Ставки установлены в рублях за 1 т, 1 м³.

Порядок расчета экологического налога:

1. Сумма налога за выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду рассчитывается следующим образом:

$$\begin{array}{l} \text{Фактический объем} \\ \text{выбросов в окружающую} \\ \text{среду в пределах лимита} \\ \text{по каждому виду} \\ \text{загрязняющих веществ} \end{array} \cdot \text{Ставка} \\ \text{налога} + \begin{array}{l} \text{Фактический} \\ \text{объем} \\ \text{выбросов} \\ \text{сверх лимита} \end{array} \cdot \text{Ставка} \\ \text{налога} \cdot 15\%.$$

Ставки установлены в рублях за 1 т, 1 м³.

2. Сумма налога за размещение (хранение или захоронение) отходов производства рассчитывается следующим образом:

$$\begin{array}{l} \text{Фактический объем} \\ \text{размещения (хранения} \\ \text{или захоронения) отходов} \\ \text{в санкционированных} \\ \text{местах размещения} \\ \text{отходов в пределах лимита} \\ \text{по каждому виду отходов} \end{array} \cdot \text{Ставка} \\ \text{налога} + \begin{array}{l} \text{Фактический} \\ \text{объем} \\ \text{сверх} \\ \text{лимита} \end{array} \cdot \text{Ставка} \\ \text{налога} \cdot 15\%.$$

Ставки установлены в рублях за 1 т, 1 м³ по наименованиям отходов.

3. Сумма налога за производство и импорт тары рассчитывается следующим образом:

$$\begin{array}{l} \text{Фактически реализованный объем пластмассовой,} \\ \text{стеклянной тары, тары на основе бумаги и картона} \end{array} \cdot \text{Ставка} \\ \text{налога}$$

Налогом за производство или импорт тары не облагаются объемы производства тары и иных товаров, реализованных на экспорт, а также объем производства или импорта тары, предназначенной для упаковки хлеба, хлебобулочных и макаронных изделий, медицинской и другой техники и других товаров медицинского назначения, включая используемые в ветеринарии, а также импорт этих товаров, денежных знаков, упакованных в тару.

Кроме того, предусмотрены преференции для плательщиков налога за производство или импорт тары в случае осуществления ими природоохранных мероприятий (сбор, заготовка и переработка отходов пластмасс в размере 20% и более от массы произведенных или импортируемых пластмассовой тары и иных товаров). Данные мероприятия могут осуществляться плательщиком налога самостоятельно либо через организацию, осуществляющую такую деятельность, на договорной основе с плательщиком налога.

Право на преференции дает плательщикам налога освоение ими капитальных вложений, направленных на строительство зданий и сооружений, а также на приобретение иных основных средств, предназначенных для сбора (заготовки) и переработки отходов пластмасс, стекла.

3.3. Особенности налогообложения организаций торговли и общественного питания

Торговля – это отрасль национальной экономики, назначение которой является продвижение товаров из сферы производства в сферу обращения и доведение их до конечного потребителя.

Общественное питание (торгово-производственная деятельность) – вид торговли, включающий производство, переработку, реализацию, организацию потребления продуктов питания с оказанием либо без оказания сопутствующих услуг населению, что определено статьей 10 Закона «О торговле» от 20 июля 2003 г. № 234-З. Оно осуществляется торговыми организациями, индивидуальными предпринимателями, специализирующимися в оказании услуг общественного питания, либо иными организациями, имеющими в своем составе соответствующие структурные подразделения.

Особенности расчета НДС. Специфику розничной торговли и общественного питания определяют особенности бухгалтерского учета и особенности исчисления НДС. Главной из них является отсутствие у подавляющего числа предприятий розничной торговли и общественного питания количественного учета реализуемых товаров.

Порядок включения сумм НДС в стоимость товара при формировании продажной цены. Организации розничной торговли и общественного питания учитывают реализуемые товары (продукцию) по продажным ценам, т. е. при формировании продажной стоимости товаров (продукции) организации розничной торговли и общественного питания должны включить в стоимость товаров сумму НДС.

Включение в стоимость товаров сумм НДС производится при формировании продажной цены товаров в общеустановленном порядке.

Пример

Цена приобретения товара составила 118 тыс. р., в том числе НДС – 18 тыс. р. При торговой наценке в размере 10% цена реализации товара составит 129,8 тыс. р. ($100 \cdot 1,1 \cdot 1,18 = 129,8$), в том числе НДС – 19,8 тыс. р. ($100 \cdot 1,1 \cdot 0,18 = 19,8$).

Включение НДС в цену товаров производится по *фактической ставке*, т. е., если цена приобретения составила 110 тыс. р., в том числе НДС – 10 тыс. р., то при той же величине торговой наценки цена реализации товара составит 121 тыс. р. ($100 \cdot 1,1 \cdot 1,1 = 121$), в том числе НДС – 11 тыс. р. ($100 \cdot 1,1 \cdot 0,1 = 11$).

Включение НДС в цену продукции предприятиями общественного питания производится аналогичным образом.

При формировании продажных цен на продукцию собственного изготовления на основе себестоимости и норматива рентабельности сырье и товары включаются в калькуляцию по ценам приобретения.

Наценка, предусмотренная для предприятий общественного питания, включает НДС, и выделение налога из наценки производится исходя из действующих ставок: при ставке в размере 10% сумма налога равна сумме наценки, умноженной на 10 и деленной на 110; при ставке в размере 20% сумма налога равна сумме наценки, умноженной на 20 и деленной на 120.

Если то же самое сырье используется в школьной столовой, т. е. для производства освобожденной от налога продукции, цена формируется с учетом «входного» НДС.

Особенности исчисления НДС торговыми организациями и организациями общественного питания по реализованным товарам. Предприятия розничной торговли и общественного питания могут исчислять НДС тремя способами:

- при наличии количественно-суммового учета реализуемых товаров исчисление НДС можно производить исходя из фактических ставок, установленных законодательством;
- исходя из расчетной ставки;
- при отсутствии раздельного учета товаров, облагаемых по различным ставкам, НДС исчисляется по ставке 20%.

Поскольку большинство предприятий торговли и общественного питания не могут обеспечить количественный учет реализуемых товаров, НДС по товарам, реализуемым по свободным и регулируемым (фиксированным) розничным ценам, эти организации могут исчислять исходя из расчетной ставки, определенной делением суммы налога по товарам, имеющимся в отчетном налоговом периоде, на стоимость этих товаров (с учетом недостачи и порчи товаров сверх норм естественной убыли).

При определении расчетной ставки налога в общую стоимость товаров, принимаемую для определения расчетной ставки, включаются товары, освобожденные от НДС. В результате участия в исчислении расчетной ставки освобождаемых товаров уменьшается размер расчетной ставки, и в декларации по НДС отсутствует выручка (оборот), освобождаемая от НДС. Следовательно, все оплаченные суммы НДС, предъявленные поставщиками при приобретении объектов, подлежат вычету и не распределяются на затраты.

При определении расчетной ставки не учитывают обороты по реализации основных средств и прочих активов.

Расчетная ставка НДС определяется только в отношении товаров, реализуемых по свободным и регулируемым (фиксированным) розничным ценам. Не имеет значения, кому (юридическим или физическим

лицам) реализуются товары, а также как производится реализация (поштучно, мелким оптом). Основным условием для включения товаров в расчет такой ставки является их реализация по розничным ценам.

При отсутствии отдельного учета сумм налога, включенных в цену товара, а также отдельного учета оборотов по реализации товаров, облагаемых по различным ставкам, НДС при реализации товаров по розничным ценам исчисляется по ставке 20%.

Расчет суммы НДС, приходящейся на реализованные товары, производится ежемесячно без нарастающего итога в соответствии с расчетом ставки и суммы НДС, подлежащей уплате по реализации товаров по розничным ценам.

Налог на прибыль. Организации торговли и общественного питания являются плательщиками налога на прибыль.

Порядок расчета налога на прибыль. Сумма налога на прибыль рассчитывается следующим образом:

$$\text{Налогооблагаемая база} \cdot \text{Ставка налога} : 100\%.$$

Прибыль организаций облагается налогом по ставке 24%.

Для налогового учета валовая прибыль исчисляется исходя из суммы прибыли от реализации товаров (работ, услуг), иных ценностей (включая основные средства, товарно-материальные ценности, нематериальные активы, имущественные права) и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Прибыль (убыток) от реализации товаров (работ, услуг) в целях налогообложения торговыми организациями и организациями общественного питания определяется как положительная (отрицательная) разница между выручкой, полученной от их реализации, и налогом на услуги, НДС, покупной стоимостью реализованных товаров, расходами на реализацию этих товаров (работ, услуг), учитываемыми при налогообложении (т. е. затратами в пределах норм).

Если учетной политикой организации выручка от реализации товаров отражается (признается полученной) по оплате отгруженных товаров, при распределении затрат остатки товаров определяются с учетом товаров, отгруженных, но неоплаченных.

Распределению на сумму затрат, приходящихся на фактически реализованные товары, и сумму затрат, относящихся к остаткам товаров на конец отчетного месяца, в организациях общественного питания подлежат транспортные расходы (если транспортные расходы не включаются в установленном законодательством порядке в цену приобретения товара) и проценты по кредитам, займам (включаемые в состав затрат, учитываемых при налогообложении прибыли). Следует также помнить, что при распределении затрат остатки товаров определяются с учетом сырья, готовой продукции, полуфабрикатов.

Что касается транспортных расходов по доставке сырья, товаров, то распределению на остаток нерезализованных товаров подлежат только транспортные расходы сторонних организаций вне зависимости от того, связаны ли данные расходы с приобретением или реализацией товаров.

Организации общественного питания, осуществляющие доставку сырья, товаров собственным транспортом, при определении налогооблагаемой прибыли такие расходы включают по элементам соответствующих затрат (списание топлива, амортизация автомобиля, ремонт автомобиля, оплата труда и др.) в полной сумме без распределения на остаток товаров.

3.4. Особенность налогообложения транспортных организаций

Особенности расчета НДС. При оказании транспортных услуг всегда присутствует заказчик, перевозчик, а иногда и экспедитор, если перевозчик не берет на себя его обязанности.

При оказании транспортных услуг возникает необходимость в исчислении и уплате НДС. Объектом обложения признаются обороты по реализации транспортных услуг на территории Республики Беларусь. Если пункт отправления и пункт назначения объекта транспортировки расположены за пределами Республики Беларусь, оборот по реализации этих услуг признается оборотом за пределами страны и не включается в оборот, облагаемый НДС, за исключением транзитного перемещения через территорию Республики Беларусь. Оказание транспортных услуг на территории Республики Беларусь подразумевает то, что и пункт отправления и пункт назначения объекта транспортировки должны быть расположены на территории Республики Беларусь, и, следовательно, обороты по реализации таких услуг подлежат обложению НДС. Если пункт отправления будет находиться на территории Республики Беларусь, а пункт назначения – не на территории Республики Беларусь, и, наоборот, пункт отправки будет находиться за пределами Республики Беларусь, а пункт назначения – на территории Республики Беларусь, транспортные услуги будут считаться оказанными за пределами Республики Беларусь.

В соответствии с Особенной частью Налогового кодекса Республики Беларусь обороты по реализации экспортируемых транспортных услуг, включая транзитные перевозки, облагаются НДС по ставке 0%. Экспортируемые транспортные услуги облагаются НДС по нулевой ставке при оформлении их международными транспортными или товарно-транспортными документами или иными международными документами. Для применения нулевой ставки по экспортируемым транспортным услугам необходимо представить в налоговый орган по месту регистрации:

- для перевозчиков – реестр международных транспортных или товарно-транспортных документов;
- для экспедиторов – реестр заявок с указанием номеров международных транспортных или товарно-транспортных документов, подтверждающих оказание экспортируемых транспортных услуг.

По нулевой ставке НДС также облагаются обороты по реализации услуг по реализации билетов, на основании которых оказываются транспортные услуги.

При оказании транспортных услуг за пределами Республики Беларусь суммы налоговых вычетов, относящихся к оборотам по реализации этих услуг, вычету не подлежат.

В соответствии с Особенной частью Налогового кодекса Республики Беларусь освобождаются от налогообложения обороты по реализации на территории Республики Беларусь услуг по перевозке пассажиров городским пассажирским транспортом (кроме такси), а также речным, железнодорожным и автомобильным транспортом в пригородном сообщении. При этом следует учитывать, что в номинальную стоимость билетной продукции (билетов на одну поездку, месячных, декадных проездных и т. п.) налог не включается и при реализации данной продукции НДС не уплачивается.

Для определения объекта обложения налогом на добавленную стоимость при оказании транспортных услуг необходимо установить место их реализации, так как в соответствии с Особенной частью Налогового кодекса Республики Беларусь объектом налогообложения признаются обороты по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности на территории Республики Беларусь и за ее пределами.

Определение объекта обложения налогом на добавленную стоимость при оказании транспортных услуг зависит от того, откуда и куда перемещается объект транспортировки, и не зависит от того, субъект какого государства является заказчиком этих услуг.

Следовательно, если транспортная услуга оказана за пределами Республики Беларусь, т. е. и пункт отправления, и пункт назначения расположены за пределами Республики Беларусь (за исключением транзитных перевозок), то оборот по ее реализации не включается в объект обложения налогом на добавленную стоимость.

Обороты по реализации экспортируемых транспортных услуг, включая транзитные перевозки, облагаются НДС по нулевой ставке. Положением о порядке применения нулевой ставки НДС при реализации экспортируемых работ (услуг), утвержденным Указом Президента Республики Беларусь «О некоторых вопросах исчисления и уплаты акцизов и налога на добавленную стоимость» от 15 июня 2006 г. № 397, установлено, что экспортируемые транспортные услуги облагаются налогом по нулевой ставке при оформлении их международными транспортными или товарно-транспортными документами или иными международными документами. Данное положение распространяется и на оформленные бланками международного и межгосударственного сообщения услуги, оказываемые по перевозке грузов железнодорожным транспортом, следующим назначением на станции (порты) иностранных государств.

Обороты по реализации транспортных услуг по перемещению объектов в пределах Республики Беларусь, за исключением оборотов по реализации освобожденных от налога на добавленную стоимость в соответствии с Особенной частью Налогового кодекса Республики Беларусь, облагаются налогом по ставке 20%.

Следовательно, нулевая ставка НДС к оборотам по реализации экспортируемых транспортных услуг также применяется в зависимости от направления перемещения товаров и наличия соответствующих документов, на основании которых и производится предоставление этой ставки. Надо обратить внимание, что представление реестра документов для применения нулевой ставки налога на добавленную стоимость не означает возможность отсутствия у плательщиков оригиналов документов, которые включены в реестр.

Особенности расчета налога на прибыль. Себестоимость услуг транспортных организаций формируется в соответствии с Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденными Министерством экономики от 26 января 1998 г. № 19-12/397, Министерством финансов от 30 января 1998 г. № 3, Министерством статистики и анализа от 30 января 1998 г. № 01-21/8 и Министерством труда Республики Беларусь от 30 января 1998 г. № 03-02-07/300, а также Особенностями состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), по предприятиям автомобильного и речного транспорта, утвержденными постановлением Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 22 февраля 2000 г. № 1, а также иными документами, регулирующими вопросы отнесения расходов на себестоимость.

Специфика учета затрат в транспортной деятельности заключается в том, что основная часть прямых затрат формируется при завершении оказания транспортной услуги, т. е. при возвращении автомобиля из рейса. Только в этот момент происходит передача в бухгалтерию таких первичных документов, подтверждающих прямые затраты, как путевой лист автомобиля, авансовый отчет водителя.

В сальдо по дебету счета 20 «Основное производство» могут учитываться затраты по услуге, которая практически оказана: груз доставлен, автомобиль вернулся из рейса, однако заказчик по тем или иным причинам отказывается принять услугу.

Для правильного определения себестоимости реализованных транспортных услуг организация должна обеспечить аналитический учет этих затрат на счете 20 «Основное производство». Кроме того, достоверный аналитический учет необходим для целей оперативного и управленческого учета и определения эффективности деятельности в разрезе заказов, рейсов, автомобилей и др.

4. АНАЛИЗ НАЛОГОВ И ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕМ

4.1. Теоретико-методические аспекты оценки налоговой нагрузки организации

Эффективность налогообложения на микроуровне определяется с помощью ряда показателей, общая схема расчета которых предусматривает отношение совокупности налогов или отдельных составляющих к объему продаж (выручке от реализации), себестоимости (расходам на реализацию) или прибыли. Кроме того, свидетельством эффективности и оптимальности действующей налоговой системы является полнота расчетов отдельных субъектов хозяйствования с бюджетом или отклонение номинальной и реальной налоговой нагрузки.

В мировой практике одним из главных критериев оптимальности налоговой системы считается ее нейтральность по отношению к экономике. Согласно этому принципу влияние налогов на те экономические решения, которые принимаются субъектами хозяйствования (каким видом деятельности заняться, куда вложить капитал и т. д.), должно быть минимальным. Данный принцип касается установления льгот по налогам. За рубежом механизм налоговых льгот используется, как правило, только для выравнивания условий налогообложения различных социальных групп населения или при необходимости для качественного построения того или иного налога (например, в целях смягчения регрессивного характера косвенных налогов или упрощения процедуры их сбора).

Обобщающей характеристикой, указывающей на действие, которое налоги оказывают на положение налогоплательщиков, а также на количественную оценку этого воздействия, является налоговая нагрузка или налоговое время, налогообложение продаж.

Показатели оценки налогообложения субъектов хозяйствования отечественными и российскими учеными и специалистами в основном сводятся к расчету обобщающих и частных показателей налоговой нагрузки. Наибольшее внимание в экономической литературе уделяется разработке методики расчета обобщающего (универсального, интегрального) показателя налоговой нагрузки. Расчет частных показателей налоговой нагрузки отличается относительной однозначностью. Таким образом, разработкой методик расчета показателей налоговой нагрузки занимались и занимаются следующие отечественные и зарубежные специалисты: М. И. Баканов, Е. В. Балацкий, Т. Н. Бурделова, Е. С. Вылкова, В. А. Гюрджан, Г. В. Девликамова, Т. П. Елисеева, Л. Л. Ермолович, А. И. Кадушин, Е. Ф. Киреева, Е. А. Кирова, Н. В. Ключник, Л. И. Кравченко, М. Н. Крейнина, А. В. Кульпина, М. И. Литвин, Н. Э. Масинкевич, Н. Б. Михайлова, С. О. Наумчик, В. Г. Пансков, Т. В. Пищик, М. В. Романовский, Н. А. Русак, О. И. Рыбинская, Г. В. Савицкая, В. И. Стражев, В. И. Тарасов, Ю. А. Фокин, Г. И. Хотинская, В. А. Чернов, В. В. Шевцова, С. И. Шкирман, Т. Ф. Юткина и др.

Основные характеристики показателя «налоговая нагрузка» представлены на рисунке 4.1.



Рисунок 4.1 – Характеристика показателя налоговой нагрузки

Чаще всего формулы, предлагаемые многими авторами, являются двухфакторными, кратными, т. е. в числителе указывается сумма налогов, в зависимости от взглядов автора (включая косвенные налоги или нет, учитывая налоговые вычеты и недоимки или нет, включая платежи физических лиц или нет); в знаменателе – добавленная стоимость, вновь созданная стоимость, выручка от реализации, доходы от реализации, прибыль, фонд заработной платы. Встречаются и многофакторные модели, позволяющие учитывать влияние на налоговую нагрузку материалоемкости, трудоемкости, фондоемкости, прибыльности, инвестиционной активности, структуры затрат, доли акций государства, доли экспортных продаж, индекса-дефлятор, статус фирмы, понижения или повышения ставок налогов, наличия у организации льгот и т. д.

Налоговая нагрузка на субъект хозяйствования может быть номинальной и реальной в зависимости от того, какая сумма налоговых платежей используется в расчете: начисленная или уплаченная. Кроме того, Е. А. Кирова предлагает различать абсолютную и относительную налоговую нагрузку [16].

Наиболее распространенным вариантом расчета обобщающего показателя налоговой нагрузки на субъект хозяйствования, встречающимся во многих научных изданиях, а также рекомендуемым специалистами Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь является следующая формула: отношение суммы начисленных налогов и сборов к доходам от реализации (выручка от реализации с учетом сальдо внереализационных доходов и расходов), в процентах. При этом в общую сумму платежей в бюджет не включаются подоходный налог, налог на доходы, в том числе и иностранных юридических лиц, перечисляемая в бюджет прибыль республиканских унитарных предприятий, суммы экономических санкций [24]. Для расчета налоговой нагрузки организаций потребительской кооперации применяется методика, рекомендованная Министерством экономики Республики Беларусь, как отношение всех начисленных налогов за исключением НДС в зачет, подоходного налога, отчислений в инновационный фонд и экономических санкций по отношению к выручке от реализации, включая косвенные налоги. Департаментом налоговых реформ Министерства финансов России для юридических лиц рекомендован обобщающий показатель налоговой нагрузки как процентное соотношение всех уплаченных налогов к выручке от продаж [84].

Наиболее распространенным вариантом расчета налоговой нагрузки на субъект хозяйствования, встречающимся во многих научных изданиях, является расчет обобщающего показателя налоговой нагрузки по отношению к выручке от реализации. Вместе с тем, экономисты В. Г. Пансков, Е. А. Кирова считают применение выручки от реализации как базу для исчисления налоговой нагрузки на субъект хозяйствования недостаточно корректным. В частности, В. Г. Пансков считает, что показатели выручки от реализации, а также добавленной стоимости не являются универсальным источником для исчисления налоговой нагрузки, так как из них организация должна возместить, в первую очередь, стоимость израсходованных на производство продукции (работ, услуг), сырья, материалов, топлива, а также амортизацию как часть стоимости использованных при производстве продукции основных средств [16, 73].

Прибыль в качестве знаменателя формулы налоговой нагрузки предлагает использовать М. Н. Крейнина [20]. Следует отметить, что прибыль в качестве базы для расчета налоговой нагрузки большинством авторов подвергается критике. В частности, Ю. А. Фокин и Е. А. Кирова считают, что часть налогов и отчислений включаются в себестоимость, и если допустить, что субъект хозяйствования работает практически бесприбыльно, но налоги платит, то соотношение последних с нулевой прибылью – математический нонсенс, ибо деление на ноль недопустимо [81]. В своей совместной работе Ю. А. Фокин и Е. А. Кирова в качестве знаменателя формулы предлагают использовать фонд заработной платы. По мнению авторов данной монографии, фонд заработной платы приемлем только для расчета частного показателя налоговой нагрузки. А. В. Трошин считает, что при использовании прибыли в знаменателе формулы налоговой нагрузки происходит недооценка влияния косвенных налогов [80]. Вместе с тем, косвенные налоги не всегда перелаживаются полностью. Данный факт зависит от эластичности спроса на конкретный товар. Кроме того, перелаживаемыми являются и налоговые платежи, включаемые в себестоимость товаров (условно-косвенные), так как также оплачиваются покупателем. Прибыль в качестве знаменателя формулы расчета налоговой нагрузки считается возможным только в случае расчета частного показателя налоговой нагрузки.

Добавленная стоимость в качестве знаменателя для расчета налоговой нагрузки в публикациях нашла самое большое количество приверженцев. Этот показатель позволяет «усреднить» оценку налоговой нагрузки для различных типов производств, т. е. обеспечивает сопоставимость налогового бремени для различных экономических структур. Целесообразным исчислять налоговую нагрузку на микроуровне как уровень налоговых изъятий в добавленной стоимости считают авторы Н. Э. Масинкевич и В. В. Шевцова, В. А. Гюрджан, Т. В. Пищик, Е. С. Вылкова и М. В. Романовский.

Интересным является метод количественной оценки налоговой нагрузки на субъекты хозяйствования, предложенный авторами А. И. Кадушиным и Н. Б. Михайловой (ОАО *Format-Project Finance*). Налоговое бремя, по их мнению, следует определять как долю отдаваемой государству добавленной стоимости, созданной отдельной организацией. Доля добавленной стоимости, приходящейся на каждый налог, представляется в виде отдельных формул как доля в соответствующих компонентах валовой выручки (источниках их уплаты). Экономисты Е. С. Вылкова и М. В. Романовский предлагают похожую модель, поставив перед собой задачу, чтобы показатель мультипликативного налогового бремени был аддитивен, т. е. показатели по различным налогам можно было бы как суммировать между собой, так и исключать из расчета.

По мнению авторов данной монографии, в вышеуказанных методах количественной оценки налоговой нагрузки не уделяется должного внимания ресурсным налогам. Следует отметить, что экономисты А. И. Кадушин, Н. Б. Михайлова, Е. С. Вылкова, М. В. Романовский в предлагаемых алгоритмах расчета налоговой нагрузки берут в расчет подоходный налог с физических лиц, что является некорректным, так как платят этот налог физические лица. Отсутствие в расчетах ресурсных налогов занижает показатель налоговой нагрузки, так как у некоторых организаций эти налоги составляют значительные суммы, что обусловлено спецификой их деятельности и месторасположением.

При определении налоговой нагрузки на субъект хозяйствования и на экономику в целом имеет значение возможность осуществления при данной нагрузке воспроизводственной деятельности. Так Е. В. Балацкий разработал методику определения предельного налогового бремени на экономику и на отдельную фирму с учетом фондоемкости, прибыльности, структуры затрат, а также при соблюдении «разумного» темпа экономического роста [3].

Современные зарубежные исследователи проблем распределения налогового бремени А. Атkinson, Л. Брю, Р. Макконнелл, М. Кинг, П. Самуэльсон, Д. Стиглиц, Д. Поутерб, М. Фридмен и др. разработали фундаментальные алгоритмические задачи и методики их решения (экономико-математический аппарат), позволяющие рассчитать тяжесть налогового бремени в отношении однородных налоговых групп. Следует отметить, что налоговая нагрузка, иллюстративные задачи о налогах, предлагаемые зарубежными авторами, в частности П. Самуэльсоном, выражаются через формулу прибыли: прибыль (π) = общая выручка ($xр(x)$) – общие производственные затраты ($C(x)$) – налоговые платежи (tx) [76, с. 14], т. е. налоги рассматриваются как часть прибыли, так как многие зарубежные страны ориентированы в большей степени на прямое налогообложение, а Республика Беларусь в текущий период времени – на косвенное налогообложение. Поэтому указанная формула как основа для расчета показателя налоговой нагрузки, в Республике Беларусь в настоящее время неприемлема.

В современной экономической литературе сложилось мнение, что для понимания налоговой нагрузки максимально подходящей базой на макроуровне является валовой внутренний продукт, на уровне фирмы – добавленная стоимость [9, с. 479]. Вместе с тем в различных источниках расчет добавленной стоимости производится по-разному. В большинстве источников по экономической литературе добавленная стоимость представлена как сумма основных налогооблагаемых баз и рассчитывается двумя способами [14, с. 35]:

- 1-й способ

$$\text{Добавленная стоимость} = \text{Доходы от реализации с учетом всех налогов} - \text{Материальные затраты},$$

- 2-й способ

$$\text{Добавленная стоимость} = \text{Фонд заработной платы} + \text{Отчисления на социальные нужды} + \text{Амортизация} + \text{Прибыль} + \text{Налоги}.$$

Экономист А. П. Бархатов расчет добавленной стоимости представляет как разницу между закупочной стоимостью нетто и продажной стоимостью нетто [4] (третий способ расчета добавленной стоимости). В этом случае, если обратиться к ценообразованию, налог, который должен взиматься с добавленной стоимости, исчисляется в торговле исходя из суммы отпускной цены предприятия-изготовителя и торговой надбавки. Таким образом, если подсчитать рассчитанный в торговле НДС (НДС к зачету), то получится, что НДС фактически начисляется на торговую надбавку или добавленную стоимость. Следовательно, третий способ расчета добавленной стоимости представляет собой валовую прибыль и актуален для расчета налоговой нагрузки организаций сферы обращения, первый и второй способы – для оценки налоговой нагрузки в производстве или для сравнения налоговой нагрузки организаций различных отраслей национальной экономики.

Следует отметить, что уплачиваемые налоговые платежи являются расходами организации (налоговыми расходами), которые вытекают из основной функции налогов – фискальной, и поэтапно уменьшают прибыль организации. Расходы на реализацию в экономической литературе подразделяют на расходы, связанные с использованием основных средств, оборотных средств и трудовых ресурсов. По аналогии, налоговые расходы – это расходы организации, направляемые ею на выполнение государством своих функций, развитие непродуцированной сферы, т. е. плата организации за право заниматься хозяйственной деятельностью на территории данного государства. Основным аналитическим показателем при анализе расходов на реализацию является их уровень по отношению к товарообороту или валовому доходу (прибыли) [19, с. 157]. Однако ряд специалистов отмечает, что одной из самых болевых точек в проблеме исчисления налоговой нагрузки на микроуровне остается вопрос о методике ее расчета по торговым организациям. Ареной серьезных дискуссий является проблема выбора базы для отнесения начисленных налогов, на которую равным образом претендуют товарооборот и валовой доход (прибыль) [23, с. 34]. Таким образом, начисленные организацией налоговые платежи, как и все остальные расходы, подлежат уплате за счет полученных организацией доходов и оказывают идентичное с ними влияние на прибыль организации. Следовательно, в качестве знаменателя обобщающего показателя налоговой нагрузки организаций сферы обращения должна использоваться общая сумма полученного ею дохода от всех видов деятельности (основной (валовая прибыль), операционной и внереализационной деятельности).

Несколько вариантов имеет и вопрос о составе налоговых платежей в числителе формулы, в частности, включать ли косвенные платежи, подоходный налог, учитывать ли недоимку и налоговые вычеты по НДС или нет. По мнению авторов данной монографии, косвенные платежи следует учитывать при расчете обобщающего показателя налоговой нагрузки в числителе формулы, если реализация товаров в организации учитывается по моменту отгрузки товаров, так как с момента начисления НДС и до его оплаты покупателями в цене товара может пройти время. В организациях сферы обращения, где момент реализации и оплаты товаров зачастую совпадает, переложение косвенных налогов происходит сразу. Вместе с тем во многих литературных источниках, с которыми нельзя не согласиться, приводится ряд доводов в пользу того, что косвенные налоги нужно учитывать при расчете налоговой нагрузки организаций сферы обращения: во-первых, часть товаров может остаться нереализованной и перейти в разряд залежалых и неходовых товаров; во-вторых, переложение косвенных налогов может не состояться в определенных случаях (при уценке товаров, порче товаров, краже товаров и т. п.); косвенные налоги обеспечивают двойное налогообложение, так как взимаются также с фонда заработной платы и других объектов налогообложения, являющихся элементами добавленной стоимости и выручки; косвенные платежи включаются в цену товаров, что оказывает отрицательное влияние на их конкурентоспособность по ценовому фактору. Влияние налоговой нагрузки на конкурентоспособность организаций рассматривалось экономистами П. Никитенко и Л. Платоновой на примере нескольких субъектов хозяйствования, и был сделан вывод об отрицательном влиянии косвенных налогов на их конкурентоспособность, что особенно касается отстающих субъектов хозяйствования [32]. Кроме того, в рассматриваемых отраслях сферы обращения потребительской кооперации реализация непосредственно населению в среднем составляет 60% от выручки от реализации, остальное – это реализация субъектам хозяйствования по моменту отгрузки. Следовательно, показатель налоговой нагрузки в организациях сферы обращения целесообразно определять в двух вариантах: учитывая косвенные платежи и не учитывая косвенные платежи. Также можно утверждать, что подоходный налог и 1% пенсионных отчислений уплачивают физические лица, а юридические лица являются только налоговыми агентами, т. е. к налоговой нагрузке организации указанные платежи отношения не имеют и в расчетах участвовать не должны. Исключать налоговые вычеты по НДС представляется целесообразным для объективности показателя налоговой нагрузки, т. е. для расчета налоговой нагрузки следует использовать сумму НДС к уплате. Недоимки в формуле налоговой нагрузки можно включать только для тех субъектов хозяйствования, где они имеются (в основном – это организации государственной формы собственности). В большинстве же организаций расчеты с бюджетом производятся в первую очередь. Необходимо отметить, что недоимки по платежам в бюджет уже не так актуальны, как несколько лет назад, и учитывать их в формуле общего показателя налоговой нагрузки нецелесообразно. Существует мнение, что в числителе обобщающего показателя налоговой нагрузки должна быть сумма обязательных платежей в бюджет, удовлетворяющих определению «налог», рассмотренных в первой главе данной монографии. Для оценки влияния неналоговых обязательных платежей на обобщающий показатель налоговой нагрузки его следует рассчитывать в двух вариантах: с учетом и без учета неналоговых обязательных платежей, особенно при значительной их сумме.

Критическое изучение имеющихся в экономической литературе подходов к определению содержания и обоснованию методики расчета налоговой нагрузки позволило авторам данного издания предложить свою модель расчета обобщающего показателя налоговой нагрузки для организаций сферы обращения. Налоговые платежи, как расходы организации, следует оценивать по их уровню в получаемых организацией совокупных доходах, включающих валовую прибыль, операционные и внереализационные доходы по данным налогового учета по следующей формуле:

$$HH_0 = \frac{H}{D} = \frac{H_k + H_p + H_{од} + H_{вд} + H_n}{ВП + ОД + ВД}, \quad (4.1)$$

где HH_0 – обобщающий показатель налоговой нагрузки в организациях сферы обращения;

H – налоги, уплачиваемые организацией;

D – общая сумма всех видов доходов, получаемых организацией;

H_k – косвенные налоги;

H_p – налоги, относимые на расходы на реализацию;

$H_{од}$ – налоги, уплачиваемые из операционных доходов;

$H_{вд}$ – налоги, уплачиваемые из внереализационных доходов;

H_n – налоги, уплачиваемые из прибыли организации;

$ВП$ – валовая прибыль (в зависимости от варианта, включая косвенные налоги или нет);

$ОД$ – операционные доходы;

$ВД$ – внереализационные доходы.

Расчет предлагаемого обобщающего показателя налоговой нагрузки организации сферы обращения позволит определить соотношение всех налоговых расходов и полученных организацией доходов, долю доходов организации, взимаемую в бюджет в виде налогов. Кроме того, на основании формулы (4.1) можно проводить факторный анализ обобщающего показателя налоговой нагрузки, а также определять налогово-

вую нагрузку на каждый вид доходов, получаемый организацией, т. е. частные показатели налоговой нагрузки по основному виду деятельности, операционным доходам и внереализационным доходам. Сложность в определении частных показателей налоговой нагрузки возникает только при распределении налогов, уплачиваемых из прибыли. Налог на недвижимость следует включить в общую сумму налогов по основному виду деятельности, общую сумму налога на прибыль и местных целевых сборов из прибыли необходимо распределить пропорционально удельному весу прибыли по каждому виду доходов по данным налогового учета. Предложение распределять общую сумму налога на прибыль и целевых сборов из прибыли пропорционально удельному весу прибыли от каждого вида доходов в общей сумме налогооблагаемой прибыли, а не рассчитывать отдельно по каждому виду прибыли связано с тем, что общая сумма налогооблагаемой прибыли перед расчетом налога на прибыль корректируется на сумму налога на недвижимость и льготную прибыль. Кроме того, распределение налоговых расходов по вызвавшим их видам доходов организации позволит определить влияние изменения налоговых расходов по видам доходов (по соответствующим видам прибыли и рентабельности), так как для различных показателей рентабельности используются различные виды прибыли.

Частный показатель налоговой нагрузки по основному виду деятельности организации сферы обращения предлагается рассчитывать в двух вариантах: с учетом косвенных налогов и без учета косвенных налогов по формуле

$$Ч_{ннО} = \frac{H_k + H_p + H_n + ДНп}{ВП}, \quad (4.2)$$

где $Ч_{ннО}$ – частный показатель налоговой нагрузки по основному виду деятельности организации сферы обращения;

H_n – налог на недвижимость;

$ДНп$ – налоги, уплачиваемые из прибыли, приходящиеся на долю прибыли от основного вида деятельности.

Частные показатели налоговой нагрузки по операционным и внереализационным доходам предлагается определять по формулам:

$$Ч_{ннОД} = \frac{Нод + ДНп}{ОД}; \quad (4.3)$$

$$Ч_{ннВД} = \frac{Нвд + ДНп}{ВД}, \quad (4.4)$$

где $Ч_{ннОД}$ – частный показатель налоговой нагрузки по операционным доходам;

$Ч_{ннВД}$ – частный показатель налоговой нагрузки по внереализационным доходам;

$ДНп$ – налоги, уплачиваемые из прибыли, приходящиеся на долю прибыли от операционной и внереализационной деятельности.

Расчет предлагаемых частных показателей налоговой нагрузки по видам доходов, получаемых многоотраслевой организацией сферы обращения, позволит определить отрасли с наибольшей и наименьшей налоговой нагрузкой по основному виду деятельности с целью разработки направлений налоговой политики организации. Расчет частных показателей налоговой нагрузки по операционным и внереализационным доходам позволит оценить влияние данных доходов на общую налоговую нагрузку организации.

Для многоотраслевой организации сферы обращения предлагается определять частные отраслевые показатели налоговой нагрузки, учитывая особенности налогообложения ее различных отраслей деятельности по следующей формуле:

$$Ч_{оНе_i} = \frac{H_i}{B_i}, \quad (4.5)$$

где $Ч_{оНе_i}$ – частный отраслевой показатель налоговой нагрузки i -й отрасли;

H_i – общая сумма налогов, подлежащая уплате i -й отрасли многоотраслевой организации;

B_i – выручка от реализации товаров (продукции, работ, услуг) i -й отрасли многоотраслевой организации.

Частные отраслевые показатели налоговой нагрузки позволяют провести сравнительный анализ налоговой нагрузки с точки зрения развития наименее налоговоёмких, а следовательно, более конкурентоспособных по ценовому фактору отраслей деятельности организации сферы обращения.

Обобщающий показатель налоговой нагрузки предлагается определять как произведение частных отраслевых показателей налоговой нагрузки и доли выручки от реализации каждой отрасли в общей ее сумме по формулам:

$$HEo = \frac{\sum \text{ЧоHe}_i f_i}{\sum f_i}, \text{ если } d_i = \frac{f_i}{\sum f_i};$$

или

$$HEo = \sum \text{ЧоHe}_i \cdot d_i, \text{ если } \sum d_i = 1, \quad (4.6)$$

где HEo – обобщающий показатель налоговой нагрузки многоотраслевой организации;

f_i – вес, в качестве которого используется удельный вес выручки от реализации i -й отрасли в общей сумме выручки от реализации;

d_i – удельный вес i -й отрасли в общей сумме выручки от реализации.

Налоговая нагрузка реализации показывает, сколько рублей налоговых платежей уплачивается с одного рубля реализованных товаров.

На основании проведенного исследования был сделан вывод, что главная проблема определения обобщающего показателя налоговой нагрузки в Республике Беларусь заключается в том, что налоги имеют разные источники уплаты (отнесения), а решение проблемы заключается в поиске обобщающего знаменателя, который позволил бы сделать все налоги независимо от источника уплаты (отнесения) сопоставимыми. Сложность также заключается и в том, что налогообложение, а следовательно, и величина налоговой нагрузки на субъект хозяйствования, зависит от его организационно-правовой формы, формы собственности, отрасли деятельности, т. е., ввиду отсутствия равного подхода к различным организациям в налогообложении, налоговая нагрузка тоже будет различная. Таким образом, очевидно, что будет наиболее экономически грамотным вариантом для Республики Беларусь рассчитывать налоговую нагрузку как отношение определенной группы налогов к тому источнику, за счет которого они начисляются (относятся) – частные показатели налоговой нагрузки, а на их основании – интегральный показатель налоговой нагрузки, отражающий общую тенденцию в налогообложении организации.

Частные показатели налоговой нагрузки определяются путем отношения налогов к соответствующим источникам их покрытия (отнесения). Расчеты частных показателей налоговой нагрузки позволяют определить и оценить долю каждого объекта налогообложения, уплачиваемой организациями в бюджет в виде налогов, дать предварительную оценку тяжести налогового бремени на субъект хозяйствования. Методики расчета частных показателей налоговой нагрузки в экономической литературе различаются только степенью детализации источников уплаты (отнесения) налогов. В большей степени налоги соотносятся с разными видами прибыли [10, 24, 82, 84]. Частные показатели налоговой нагрузки в зависимости от источника уплаты позволяют оценить налоговую нагрузку на конкретный источник уплаты (отнесения) налогов: выручку или валовую прибыль, расходы, прибыль и операционные и внереализационные доходы.

Вместе с тем, на основе рассчитанных частных показателей налоговой нагрузки достаточно проблематично сформулировать обобщающий вывод об изменении налоговой нагрузки, так как отдельно по частным показателям налоговой нагрузки может происходить одновременно и их рост, и снижение. Для решения данной проблемы предлагается рассчитывать интегральный показатель налоговой нагрузки, который позволяет определить тенденцию изменения налоговой нагрузки организации за ряд периодов, дать обобщенную оценку изменения частных показателей налоговой нагрузки и сравнить с аналогичными показателями в динамике. При помощи интегральных показателей в экономическом анализе дается обобщенная оценка двум и более взаимосвязанным показателям (прежде всего качественным). Частные показатели налоговой нагрузки – это относительные качественные показатели, позволяющие определить степень налогообложения источников уплаты, их долю, изымаемую в бюджет. Взаимосвязь частных показателей налоговой нагрузки обусловлена взаимосвязью источников их уплаты (отнесения).

Интегральный показатель определяется путем извлечения корня n -й степени из произведения анализируемых показателей по следующей формуле:

$$S = \sqrt[n]{K_1 \cdot K_2 \cdot \dots \cdot K_n}, \quad (4.7)$$

где S – интегральный показатель;

K_1, K_2, \dots, K_n – значения изучаемых показателей.

Интегральный показатель оценки налоговой нагрузки в целом по организации предлагается определять по формуле

$$S_{HH} = \sqrt[5]{Hв \cdot ДНр \cdot Hн \cdot Нод \cdot Нед}, \quad (4.8)$$

или по основному виду деятельности:

$$S_{HH} = \sqrt[3]{Hв \cdot ДНр \cdot Hн}, \quad (4.9)$$

где S_{HH} – интегральный показатель оценки налоговой нагрузки;

$Hв$ – коэффициент налогообложения выручки;

DH_p – доля налоговых платежей, относимых на расходы на реализацию в общей их сумме, коэффициент;

H_n – коэффициент налогообложения прибыли;

$H_{од}$ – доля налогов, уплачиваемых из операционных доходов в общей их сумме;

$H_{вд}$ – доля налогов, уплачиваемых из внеоперационных доходов в общей их сумме.

Интегральный показатель оценивается по темпу его изменения в динамике, который рассчитывается по формуле

$$T_{ин} = \frac{S_{ин1}}{S_{ин0}} \cdot 100, \quad (4.10)$$

где $T_{ин}$ – темп изменения (роста или снижения) интегрального показателя оценки налоговой нагрузки; $S_{ин1}$ и $S_{ин0}$ – отчетное и базисное значение интегрального показателя оценки налоговой нагрузки.

Снижение темпов изменения интегральных показателей налоговой нагрузки оценивается как положительная тенденция и указывает на уменьшение налоговой нагрузки организации в отчетном периоде по сравнению с предшествующим.

Для комплексной оценки налоговой нагрузки предлагается рассчитывать обобщающий темп изменения налоговой нагрузки ($OT_{ин}$), позволяющий определить степень опережения (отставания) темпов изменения налоговых платежей в зависимости от источника их уплаты (отнесения) в сравнении с темпом изменения источников их уплаты (отнесения) по следующей формуле:

$$OT_{ин} = \frac{Tu_{кн} \cdot Tu_{нр} \cdot Tu_n}{Tu_в \cdot Tu_p \cdot Tu_{ин}} \cdot 100\%, \quad (4.11)$$

где $Tu_{кн}$ – темп изменения косвенных налогов и платежей;

$Tu_{нр}$ – темп изменения налоговых платежей, относимых на расходы на реализацию;

Tu_n – темп изменения налогов и платежей, уплачиваемых из прибыли;

$Tu_в$ – темп изменения выручки от реализации;

Tu_p – темп изменения расходов на реализацию;

$Tu_{ин}$ – темп изменения налогооблагаемой прибыли.

Обобщающий темп изменения налоговой нагрузки следует оценивать в динамике, его изменение может быть вызвано как внешними факторами (изменение налогового законодательства), так и внутренними (изменение вида деятельности, объектов налогообложения, режима налогообложения; использование льгот по налогообложению и т. п.). Оценку полученных обобщающих темпов изменения налоговой нагрузки рекомендуется проводить следующим образом: если $OT_{ин} < 100\%$, то это означает, что темпы изменения источников уплаты налоговых платежей превышают темпы изменения налоговых платежей, что оценивается положительно и свидетельствует о достаточной оптимальности налогообложения. Под оптимальностью налогообложения в данном случае предлагается понимать его изменение под влиянием внутренних или внешних факторов в случае, если налоговая политика страны направлена на снижение налоговой нагрузки. Если $OT_{ин} > 100\%$, то темпы изменения налоговых платежей в зависимости от источника их уплаты значительно превышают темпы изменения источников их уплаты, что оценивается отрицательно и свидетельствует о несовершенстве налогообложения, оказывающем негативное влияние на развитие деятельности организации. Чем ближе показатель к 100%, тем меньше разрыв между темпами изменения налоговых платежей и темпами изменения источников их уплаты (отнесения), что свидетельствует об их пропорциональном изменении.

На основе изучения и обобщения информации, предлагаемой отечественными и зарубежными авторами, была разработана и представлена система показателей, позволяющая дать комплексную оценку налогообложения организации (таблица 4.1).

Таблица 4.1 – Рекомендуемые показатели для оценки налогообложения организации

Наименование показателя	Расчет показателя	Значение показателя
Налогоемкость реализации	$\frac{H}{B}$	Рассчитывается как отношение всех налогов (H) к выручке от реализации (B). Показывает, какая сумма налогов уплачивается с одного рубля реализованных товаров
Обобщающий показатель налоговой нагрузки по отношению к доходам (номинальный и реальный)	$\frac{H}{Д}$	Показывает отношение всех налогов (H) к общей сумме доходов ($Д$), включающих валовую прибыль, операционные и внеоперационные доходы
Обобщающий показатель налоговой нагрузки (номинальный и реальный) по отношению к добавленной стоимости	$\frac{H}{ДС}$	Показывает отношение всех уплачиваемых организацией налогов (H) к добавленной стоимости ($ДС$)

Продолжение таблицы 4.1

Наименование показателя	Расчет показателя	Значение показателя
Обобщающий показатель налоговой нагрузки по отношению к отрицательному денежному потоку	$\frac{H}{ОДП}$	Характеризует долю денежных средств организации, использованных на уплату налогов (H), в общей сумме отрицательного денежного потока ($ОДП$)
Обобщающий показатель налоговой нагрузки по отношению к валюте баланса	$\frac{H}{ВБ}$	Показывает отношение всех уплачиваемых организацией налогов (H) к общей среднегодовой сумме ее активов (ресурсов) ($ВБ$)
Обобщающий показатель налоговой нагрузки по отношению к оборотным активам	$\frac{H}{ОА}$	Показывает отношение всех уплачиваемых организацией налогов (H) к общей среднегодовой сумме ее оборотных средств ($ОА$)
Коэффициент налогообложения выручки от реализации	$\frac{Кн}{В}$	Рассчитывается как отношение всех косвенных налогов ($Кн$) к выручке от реализации ($В$). Характеризует долю выручки от реализации организации, взимаемой в бюджет в виде налогов
Коэффициент налогообложения расходов	$\frac{Нр}{Рр}$	Рассчитывается как отношение налогов, относимых на расходы на реализацию ($Нр$), к сумме расходов на реализацию ($Рр$). Характеризует долю налогов в расходах на реализацию
Коэффициент налогообложения прибыли	$\frac{Нп}{Пн}$	Рассчитывается как отношение налогов, уплачиваемых из прибыли ($Нп$), к налогооблагаемой прибыли ($Пн$). Характеризует долю прибыли, взимаемой в бюджет в виде налогов
Коэффициент опережения (отставания) темпов изменения косвенных налогов над темпами изменения выручки от реализации	$Tu_{кн} - Tu_{в}$	Показывает, на сколько темпы изменения косвенных налогов отличаются от темпов изменения выручки от реализации
Коэффициент опережения (отставания) темпов изменения налогов, относимых на расходы на реализацию, над темпами изменения расходов на реализацию	$Tu_{нр} - Tu_{р}$	Показывает, на сколько темпы изменения налогов, относимых на расходы на реализацию, отличаются от темпов изменения расходов на реализацию
Коэффициент опережения (отставания) темпов изменения налогов из прибыли над темпами изменения налогооблагаемой прибыли	$Tu_{п} - Tu_{нп}$	Показывает, на сколько темпы изменения налогов из прибыли отличаются от темпов изменения налогооблагаемой прибыли
Коэффициент опережения (отставания) темпов изменения налоговых платежей из фонда заработной платы ($Tu_{НФЗП}$) над темпами изменения фонда заработной платы ($Tu_{ФЗП}$)	$Tu_{НФЗП} - Tu_{ФЗП}$	Показывает, на сколько темпы изменения налоговых платежей из фонда заработной платы отличаются от темпов изменения фонда заработной платы
Коэффициент степени расчетов по налогам	$\frac{H_{нр}}{H_{н}}$	Рассчитывается как отношение реальной ($H_{нр}$) и номинальной ($H_{н}$) налоговой нагрузки. Характеризует степень расчетов организации по налогам. В экономической литературе снижение данного показателя (ниже 75%) свидетельствует о чрезмерной налоговой нагрузке [4]
Коэффициент полноты расчетов по налогам и неналоговым обязательным платежам	$\frac{Зн}{H}$	Показывает долю задолженности по налогам ($Зн$) в общей сумме налогов, подлежащих уплате в бюджет (H)
Коэффициент задолженности по налогам	$\frac{Зн}{КЗ(КО)}$	Показывает долю задолженности организации по налогам ($Зн$) в ее кредиторской задолженности ($КЗ$) или краткосрочных обязательствах ($КО$)
Коэффициент просроченной задолженности по налогам	$\frac{Зп}{Зн}$	Рассчитывается как отношение просроченной задолженности по налогам ($Зп$) к их общей сумме задолженности ($Зн$). Показывает, какая доля задолженности по налогам относится к просроченной
Частный показатель оценки задолженности по каждому налогу	$\frac{Зон}{Зн}$	Характеризует долю задолженности по отдельным налогам ($Зон$) в общей сумме задолженности
Коэффициент достаточности денежных средств для расчетов по налогам	$\frac{Дс}{Зн}$	Показывает степень обеспеченности организации денежными средствами ($Дс$) для погашения текущей задолженности по налогам (как первоочередных платежей)

Наименование показателя	Расчет показателя	Значение показателя
Коэффициент оборачиваемости задолженности по налогам	$\frac{Зн \cdot 360}{ПЗн}$	Показывает период погашения задолженности по налогам и рассчитывается как отношение средней задолженности ($Зн$) к сумме погашенной задолженности за период ($ПЗн$). Для расчета принимается только задолженность по платежам, по которым организация является плательщиком, а не налоговым агентом
Коэффициент эффективности мероприятий по оптимизации налогообложения	$\frac{Нэ}{Пр}$	Показывает отношение прибыли, сэкономленной в результате мероприятий по оптимизации налогообложения (налоговой экономии) ($Нэ$), к прибыли, остающейся в ее распоряжении ($Пр$)
Коэффициент эффективности расчетно-платежной дисциплины в расчетах с бюджетом	$\frac{Эс}{Н или Пч}$	Показывает долю экономических санкций, уплаченных за нарушение налогового законодательства ($Эс$), в общей сумме уплаченных в бюджет налогов ($Н$) или сумме чистой прибыли ($Пч$). Наличие данного показателя указывает на нарушения расчетно-платежной дисциплины и налогового законодательства; его снижение оценивается положительно, рост – отрицательно

Предлагаемая и рассмотренная выше система показателей позволяет дать всестороннюю оценку налогообложения организаций сферы обращения, комплексно и глубоко изучить их налоговую нагрузку, полноту расчетов с бюджетом, изучить наиболее значимые факторы, вызвавшие изменения в общей сумме налогов и выявить резервы оптимизации налогообложения. Знание механизма формирования показателей и последовательность их анализа позволяет моделировать факторные системы для целей количественного и качественного анализа налогов, налоговой нагрузки и налоговой емкости, влияния параметров налогообложения на показатели финансово-хозяйственной деятельности организации при проведении текущего и перспективного анализа налогов.

4.2. Методика анализа налогов организаций

В связи с развитием рыночных отношений и налогообложения, соответствующего этому типу развития экономики, особую актуальность приобретает не только учет налогов, но и их анализ. Анализ позволяет сделать правильный выбор методов управления, способствует выявлению и распространению положительного опыта работы.

В процессе управления налогами используются различные инструменты, способствующие формированию целесообразных решений в области воздействия налогоплательщика на параметры налогообложения. Одним из важнейших инструментов управления налогами является анализ, в процессе которого выявляются ранее неиспользованные резервы и пути оптимизации налоговой нагрузки. С помощью приемов и способов анализа расширяется сфера применения аналитических приемов при подготовке экономической информации для принятия управленческих решений, что позволяет сделать их более обоснованными. Анализ – это разложение информации об объекте управления на компоненты, их изучение и оценка во всем многообразии их связей и зависимостей для принятия последующих управленческих решений. Любая управленческая функция обязательно интегрирована с аналитической, т. е. анализ обеспечивает информационную прозрачность объекта управления для возможности принятия эффективных решений. Таким образом, анализ, как особая управленческая функция, с одной стороны, обеспечивает принятие эффективных управленческих решений, а, с другой стороны, в интеграции с процессами организации и регулирования обеспечивает исполнение принятых решений.

Проблема анализа налоговых платежей получила широкое освещение в зарубежной и отечественной экономической литературе. Решением ее в свое время занимались следующие авторы: М. И. Баканов, Н. В. Бондарчук, Г. В. Девликамова, Т. П. Елисеева, Л. Л. Ермолович, З. М. Карпасова, Е. Ф. Киреева, Л. И. Кравченко, С. О. Наумчик, Д. А. Панков, Т. В. Пищик, Н. А. Русак, Г. В. Савицкая, В. И. Стражев, В. И. Тарасов, В. А. Чернов и др. Обзор литературных источников позволил установить следующие понятия и методики исследования состояния расчетов организации с бюджетом по налоговым платежам: налоговый анализ, анализ налогов и других обязательных платежей, анализ налогов и сборов, анализ расчетов с бюджетом. В частности, они направлены на изучение тенденций и закономерностей изменения сумм налогов, определение налоговой нагрузки, а также количественное измерение влияния факторов на изменение отдельных видов налогов. Отдельные теоретические аспекты анализа налогов рассмотрены Г. В. Девликамовой, Л. Л. Ермолович, Н. В. Бондарчук и З. М. Карпасовой. Указанными авторами рассмотрены объекты и задачи анализа, его информационное обеспечение, а Н. В. Бондарчук и З. М. Карпасова, кроме того, исследовали цель, предмет и роль анализа для целей налогового консультирования. Однако, по мнению авторов данной монографии, известные аналитические методики из-за специфичности решаемых задач требуют определенных дополнений как в теоретическом, так и в практическом плане. Под специфичностью решаемых задач подразумевается тот факт, что анализ налогов, как правило, проводится для внутрен-

них пользователей и в целях управления налогами. Кроме того, анализ налогов должен быть комплексным, т. е. исследовать все параметры налогообложения и финансово-хозяйственной деятельности организации в их взаимосвязи и взаимозависимости. Таким образом, предлагаемые в экономической литературе методики анализа налогов упускают его управленческий аспект и комплексный подход, а именно направленность на поиск путей оптимизации налогов, что в условиях рыночной экономики становится особенно актуальным.

Для оптимизации налогов в сфере интересов должны быть не отдельные платежи, а их совокупность, объединенная в систему налогообложения изучаемой организации. Для данного исследования – это налогообложение организаций сферы обращения потребительской кооперации. Также при анализе налогов должны учитываться определенные параметры, характерные для налогообложения организации в зависимости от отрасли и ее организационно-правовой формы. В частности, это совокупность предусмотренных для отраслей сферы обращения потребительской кооперации налогов, порядок формирования финансового результата, характерный для отраслей сферы обращения, а также отдельные условия финансово-хозяйственной деятельности изучаемой организации, оказывающие влияние на ее налоговую нагрузку. Уровень, структура, динамика налогов и задолженность по ним связаны с эффективностью деятельности организации, ее деловой активностью и финансовым состоянием.

Поэтому необходимо проведение анализа налогов, позволяющего системно и всесторонне исследовать все параметры налогообложения, весь комплекс показателей и факторов, их определяющих, на основе методик экономического анализа. Определение места анализа налогов в системе экономического анализа обусловлено тем, что в качестве информационной базы анализа налогов используется экономическая информация – учетные данные, экономические и финансовые показатели.

Таким образом, анализ налогов – это исследование совокупности налогов, объединенных в систему налогообложения организации в зависимости от ее отрасли и организационно-правовой формы, направленное на установление взаимосвязи налогов с основными результатами хозяйственной деятельности организации с целью предоставления информации для обоснования управленческих решений по оптимизации состояния расчетно-платежной дисциплины по расчетам с бюджетом.

Цель и задачи анализа налогов в соответствии с его сущностью представлены на рисунке 4.2.



Рисунок 4.2 – Цель и задачи анализа налогов

Для подробного изучения сущности и содержания текущего анализа налогов в организациях сферы обращения выделяются этапы его проведения, объединенные по объекту и цели анализа (таблица 4.2).

Таблица 4.2 – Предлагаемые этапы анализа налогов в организациях сферы обращения

Этапы анализа налогов и их содержание	Объект анализа	Цель анализа
1. Анализ динамики, состава и структуры налогов	Начисленные суммы налогов	Определение тенденций изменений сумм и структуры налогов, а также установление причин их изменений
1.1. Состав, структура и динамика общей суммы налогов		
1.2. Структура и динамика налогов по отраслям деятельности, структурным подразделениям организации		
1.3. Расчет цепных и базисных темпов роста и среднегодового темпа роста общей суммы налогов		
2. Группировка и анализ структуры налогов в зависимости от источника их уплаты (отнесения)		
2.1. Состав, структура и динамика налогов, уплачиваемых из выручки организации		
2.2. Состав, структура и динамика налогов, относимых на расходы на реализацию товаров (себестоимость)		
2.3. Состав, структура и динамика налогов, уплачиваемых из прибыли организации		
2.4. Соотношение темпов изменения групп налогов по источникам их уплаты с темпами роста источников их уплаты		
3. Факторный анализ налогов		
3.1. Оценка влияния факторов на изменение сумм налогов, уплачиваемых организацией	Текущая и просроченная задолженность организации бюджету	Контроль за полнотой и своевременностью расчетов с бюджетом
4. Анализ задолженности и полноты расчетов организации с бюджетом		
4.1. Полнота расчетов организации с бюджетом		
4.2. Структура и динамика задолженности организации по расчетам с бюджетом		
4.3. Определение доли изменения задолженности по отдельным налогам в общей сумме задолженности организации по расчетам с бюджетом		
4.4. Определение доли задолженности по налоговым платежам в общей сумме кредиторской задолженности организации		
4.5. Оценка задолженности по налогам по срокам ее возникновения		
4.6. Оценка влияния инфляции на сумму задолженности по налогам		
4.7. Оценка обеспеченности текущей задолженности бюджету денежными средствами		
5. Расчет и оценка влияния изменений в налогообложении организации на точку безубыточности и запас финансовой прочности	Налоги до и после произошедших или планируемых изменений	Оценка налоговой политики организации, а также влияния изменений в налогообложении, обусловленных внешними и внутренними факторами, на платежеспособность, деловую активность организации, точку безубыточности и запас финансовой прочности на основе маржинального анализа
6. Расчет и оценка влияния изменений в налогообложении на финансовое состояние организации		
7. Расчет, оценка и анализ показателей налоговой нагрузки организации	Налоговая нагрузка и налогообъемность	Определение частных, обобщающих и интегральных показателей налоговой нагрузки и налогообъемности, изучение причин их изменений в динамике
7.1. Расчет и оценка частных показателей налоговой нагрузки организации и их факторный анализ		
7.2. Расчет и оценка обобщающих показателей налоговой нагрузки организации		
7.3. Расчет и оценка интегральных показателей налоговой нагрузки, сравнение их в динамике		
7.4. Расчет и оценка обобщающих темпов изменения налоговой нагрузки, сравнение их в динамике		
7.5. Расчет и оценка показателей налогообъемности в целом по организации и по отраслям деятельности, их факторный анализ		

Этапы анализа налогов и их содержание	Объект анализа	Цель анализа
8. Определение резервов оптимизации налогообложения и оценка налоговых рисков	Материалы налоговых проверок, результаты проведенного текущего и прогнозного анализа налогов	Мероприятия по профилактике экономических санкций за нарушения налогового законодательства и сверхнормативных расходов в будущем, оценка налоговых рисков
8.1. Структура и динамика штрафных санкций за нарушение налогового законодательства по субъектам хозяйствования и статьям нарушений		
8.2. Анализ причин получения сверхнормативных расходов, материалов, положенных в основу штрафных санкций и доначисления налогов, оценка вероятности получения их в перспективе		
8.3. Анализ результатов, полученных в процессе анализа налогов, выявление потенциальных резервов оптимизации налогообложения и разработка мероприятий по их практической реализации		
9. Прогнозирование сумм налогов как денежных потоков и расходов организации	Суммы налогов, подлежащие уплате в бюджет в краткосрочной перспективе	Определение прогнозных сумм налогов с целью оценки сбалансированности денежных потоков организации в перспективе
9.1. Прогнозирование сумм налогов, подлежащих уплате в бюджет, с использованием экономико-математических и экономико-статистических методов для использования в прогнозных отчетах о прибылях и убытках, движении денежных средств и косвенно бухгалтерском балансе. Анализ их влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации		
10. Анализ чувствительности прибыли	Результаты анализа налогов	Определение параметров налогообложения, оказывающих наиболее существенное влияние на прибыль организации
10.1. Анализ чувствительности финансовых результатов организации к изменению параметров налогообложения		

Методики анализа налогов, предлагаемые отечественными и зарубежными авторами, как правило, содержат рекомендации по проведению горизонтального, вертикального и факторного анализа налогов. Из данных таблицы 4.2 следует, что горизонтальный, вертикальный и факторный анализ налогов является одним из направлений анализа налогов, включающим три этапа. Деление на этапы носит условный характер, т. е. информация в таблицах при проведении анализа налогов должна отражаться с позиции рациональности ее размещения и удобства восприятия пользователями такого анализа.

Первый этап «Анализ динамики, состава и структуры налогов» позволяет проанализировать состав платежей в бюджет в отчетном и предыдущем периодах; рассчитать долю каждого налогового платежа в общей их сумме; изучить динамику, рассчитав цепные и базисные темпы изменения и среднегодовой темп изменения налогов за ряд периодов. Особое внимание следует уделить анализу налогов, занимающих значительный удельный вес в общей сумме налогов в бюджет, а также установить причины изменения по сумме и удельному весу. Причины изменения удельного веса могут быть объективными (рост ставок, отмена льгот, расширение объектов налогообложения за счет изменений, вносимых законодательно) и субъективными (изменение вида деятельности, структуры и ассортимента реализуемых товаров, появление новых объектов налогообложения: основных средств, земли, передвижных источников, отходов и т. п.). Необходимо также рассмотреть, какие из этих причин поддаются налоговому планированию.

На *втором этапе* «Группировка и анализ структуры налогов в зависимости от источников их уплаты (отнесения)» налоговые платежи объединяются в группы в зависимости от источника уплаты (отнесения): из выручки, относимые на расходы на реализацию, из прибыли, операционных доходов и внереализационных доходов. Рассчитывается их доля в источнике уплаты, общей сумме налогов аналогичного источника уплаты (отнесения). Кроме того, определяются и сравниваются темпы изменения налогов в зависимости от источника уплаты с темпами изменения источников их уплаты. Превышение темпов изменения налогов над темпами изменения источников их уплаты может свидетельствовать об ухудшении эффективности деятельности организации, росте ставок или налогооблагаемых баз отдельных налогов, отмене льгот и т. п.

Следует отметить, что по первым двум этапам анализа налогов в экономической литературе не встречается особых отличий и противоречий у отдельных авторов.

На *третьем этапе* «Факторный анализ налогов» проводится факторный анализ основных (наиболее значительных) сумм налогов, уплачиваемых организацией. Факторами первого порядка, влияющими на все виды налогов, являются ставка налога и налогооблагаемая база. Факторы второго и последующего порядка варьируются в зависимости от состава облагаемой базы налогов.

Изучив методики факторного анализа, предлагаемые в отечественной литературе, авторами данной монографии сделан вывод, что наиболее полные из них предлагают Т. П. Елисеева и Л. Л. Ермолович. Вместе с тем, необходимо уточнить методику расчета влияния факторов на сумму НДС, а именно определить влияние факторов непосредственно на сумму НДС к уплате, используя как источник информации для анализа декларацию по НДС:

$$\begin{aligned} \text{НДС} = & \left(\text{НБ}_{(OC)} \cdot \text{СТ} \right) + \left(\text{НБ}_{(LC)} \cdot \text{СТ} \right) + \dots + \\ & + \left(\text{НБ}_{(n)} \cdot \text{СТ} \right) - \text{НВ} = \sum \text{НБ} \cdot \text{СТ} - \text{НВ}, \end{aligned} \quad (4.12)$$

где $\text{НБ}_{(OC)}$ – налоговая база по операциям, облагаемым по основной ставке НДС;
 $\text{НБ}_{(LC)}$ – налоговая база по операциям, облагаемым по льготной ставке НДС;
 $\text{НБ}_{(n)}$ – налоговая база по операциям по другим ставкам НДС;
 $\sum \text{НБ}$ – сумма произведений налогооблагаемых баз по НДС по различным ставкам согласно декларации по НДС;
 СТ – ставка НДС;
 НВ – налоговые вычеты.

Следует обратить внимание на тот факт, что до 2004 г. декларация по НДС была более информативной. До 2004 г. НДС рассчитывался в разрезе операций, т. е. можно было рассчитать влияние изменения налогооблагаемой базы на сумму НДС за счет изменения операций, по которым истекло 60 дней с момента отгрузки товарно-материальных и других ценностей, за счет изменения сумм санкций за нарушение условий договора. С 2004 г. форма декларации изменилась. Расчет сумм НДС в ней производится в разрезе ставок, т. е. в одну сумму объединяются операции, облагаемые по одинаковой ставке. Теперь для расчета влияния указанных выше факторов необходимо делать выборку, так как декларации по НДС уже недостаточно.

На сумму НДС к уплате, кроме указанных выше факторов, можно рассчитать влияние инфляции, которому он подвержен как составляющая выручки от реализации товаров и других факторов, по формулам:

$$\Delta \text{НДС}_{II} = \frac{\Delta V_{II} \cdot \text{Ст}_{\text{НДС}}}{100\% + \text{Ст}_{\text{НДС}}}; \quad (4.13)$$

$$\Delta \text{НДС}_{ДР} = \Delta \text{НДС} - \Delta \text{НДС}_{II}, \quad (4.14)$$

где $\Delta \text{НДС}_{II}$ – изменение суммы НДС под влиянием инфляции;
 $\Delta \text{НДС}_{ДР}$ – изменение суммы НДС под влиянием других факторов;
 $\Delta \text{НДС}$ – общее изменение суммы НДС за анализируемый период;
 ΔV_{II} – изменение суммы выручки от реализации товаров под влиянием инфляции;
 $\text{Ст}_{\text{НДС}}$ – ставка НДС.

Также по формулам (4.13) и (4.14) по аналогии с НДС можно рассчитать влияние инфляции на изменение суммы налога с продаж, взяв за основу сумму изменения розничного товарооборота под влиянием инфляции.

В экономической литературе не уделяется внимания факторному анализу налога на услуги, налога с продаж и сбора с заготовителей, уплачиваемых организациями сферы обращения. Отметим, что факторные модели указанных обязательных платежей достаточно просты, в частности, это произведение налогооблагаемой базы и ставок платежей.

Четвертый этап «Анализ задолженности и полноты расчетов организации с бюджетом» позволяет изучить задолженность организации бюджету, структуру этой задолженности по периодам, а также провести факторный анализ ее изменения. Проведенные расчеты позволят определить и изучить налоги, по которым у организации сложилась наибольшая задолженность, установить причины ее возникновения: объективные (эти платежи могут быть наиболее обременительны для организации, решить их можно при реформировании налоговой системы) и субъективные (организации следует больше внимания уделять расчетно-платежной дисциплине).

Анализ расчетов организации с бюджетом проводится как по отдельным видам налогов, так и по отдельным группам в зависимости от источника уплаты. Анализ расчетов с бюджетом следует проводить по сумме и удельному весу каждой группы налогов в общей их сумме, а также всей задолженности бюджету в общей сумме кредиторской задолженности. Интерес представляет изменение удельного веса задолженности каждой группы в динамике, рост которого может свидетельствовать об увеличении налогооблагаемой базы в данном периоде, снижении или росте ставки платежа, наличии или отмене льгот либо о систематических недоплатах или переплатах в бюджет. И ту и другую ситуации следует характеризовать как негативные, потому что сумма недоплаты в бюджет влечет за собой штрафные санкции, а переплата в бюджет средств – их отвлечение из оборота организации.

Задолженность по налоговым платежам является одной из статей кредиторской задолженности, которая в свою очередь входит в состав краткосрочных обязательств, являющихся знаменателем всех коэффициентов ликвидности. Следовательно, можно рассчитать влияние изменения задолженности по налогам как фактора третьего порядка на коэффициенты ликвидности.

Задолженность по расчетам с бюджетом, если она не является просроченной, оказывает влияние на ликвидность организации достаточно непродолжительное время: с момента начисления налогов и до момента их уплаты. В связи с тем, что при наступлении сроков платежей из всей суммы краткосрочных обязательств первой должна погашаться задолженность бюджету, предлагается определять показатель обеспеченности текущей задолженности по налоговым платежам денежными средствами, краткосрочными

финансовыми вложениями и краткосрочной дебиторской задолженностью, используя информацию Платежного календаря, т. е. данный коэффициент рассчитывается на определенную дату по формуле

$$K_{OTZH} = \frac{ДС + КФО + КДЗ}{ТЗН}, \quad (4.15)$$

где K_{OTZH} – коэффициент обеспеченности текущей задолженности по налоговым платежам денежными средствами с учетом ближайших поступлений;

$ДС$ – денежные средства;

$КФО$ – краткосрочные финансовые вложения;

$КДЗ$ – краткосрочная дебиторская задолженность;

$ТЗН$ – текущая задолженность по налоговым платежам.

К моменту уплаты налоговых платежей предлагается определять коэффициент достаточности денежных средств для погашения задолженности бюджету ($K\partial$) по формуле

$$K\partial = \frac{ДС}{ТЗН}. \quad (4.16)$$

Предлагаемый коэффициент позволяет осуществлять ежедневный мониторинг достаточности денежных средств на счетах на последний срок уплаты налоговых платежей, что необходимо для максимально возможного использования кредиторской задолженности бюджету и своевременным расчетам с ним. В случае, если полученный коэффициент ниже 1, это означает недостаточность средств на счете и необходимость привлечения заемных средств, определения причин сложившейся ситуации и усиления расчетно-платежной дисциплины.

Значения влияния факторов на коэффициент достаточности денежных средств ($K\partial$) для расчетов с бюджетом предлагается определять по следующей факторной модели:

$$K\partial = \frac{ДС : КО}{(ТЗН : КЗ) \cdot (КЗ : КО)}$$

или

$$K\partial = \frac{Кал}{Ктзн \cdot Дкз_{ко}}, \quad (4.17)$$

где $КО$ – краткосрочные обязательства;

$КЗ$ – кредиторская задолженность;

$Кал$ – коэффициент абсолютной ликвидности;

$Ктзн$ – коэффициент текущей задолженности по налоговым платежам;

$Дкз_{ко}$ – доля кредиторской задолженности в краткосрочных обязательствах.

На пятом этапе «Расчет и оценка влияния изменений в налогообложении организации на точку безубыточности и запас финансовой прочности» предлагается определять влияние изменения налогообложения в результате мероприятий по налоговой оптимизации, а также проводить сравнительный анализ точек безубыточности и запаса финансовой прочности субъектов хозяйствования различных отраслей деятельности и форм собственности с различным налогообложением.

Маржинальный анализ основан на разделении расходов на условно-постоянные и условно-переменные. Налоги также являются расходами организации, т. е. их можно распределить на условно-постоянные и условно-переменные. Условно-переменные налоги находятся в непосредственной зависимости от объема реализации товаров, а условно-постоянные – это платежи, по которым не наблюдается прямая взаимосвязь с объемом реализации. Исходя из того, что точка безубыточности – это объем реализации, при котором организация не несет убытков, но и не получает прибыли, налоги на прибыль и местные целевые сборы не уплачиваются.

Для определения точки безубыточности налоговые платежи делятся на условно-постоянные и условно-переменные (таблица 4.3).

Таблица 4.3 – Распределение налоговых платежей, уплачиваемых организациями сферы обращения в зависимости от объема реализации

Налоговые платежи	
относимые к условно-переменным расходам	относимые к условно-постоянным расходам
НДС	Налог на землю
Налог с продаж	Экологический налог
Налог на услуги	Налог на недвижимость
Сбор с заготовителей	Взносы в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь в части повременной заработной платы
Взносы в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь в части сдельной заработной платы	

На *шестом этапе* «Расчет и оценка влияния изменений в налогообложении на финансовое состояние организации» определяется влияние изменения параметров налогообложения (планируемое на законодательном уровне или при оценке последствий мероприятий по оптимизации налогообложения) на финансовое состояние организации сферы обращения.

В процессе анализа структуры оборотных активов следует определить долю НДС по приобретенным активам в составе оборотных активов и кредиторской задолженности по НДС в составе обязательств организации. На данном этапе анализа важным является правильное определение и оценка влияния на финансовое состояние организации следующих факторов: величины изменения и уровня остатка на конец прогнозируемого периода НДС по приобретенным активам и аналогичных показателей кредиторской задолженности по НДС.

При проведении анализа дебиторской задолженности следует оценить эффективность налоговой политики организации в отношении практики налогового вычета (возмещения) по НДС на основе формулы оборачиваемости (в днях), в частности, следует определить изменение периода оборота НДС по приобретенным активам. Все расчеты проводятся по данным бухгалтерской отчетности, что упрощает сбор информации для них. В частности, период оборота НДС по приобретенным активам, т. е. среднее время принятия НДС к вычету (возмещению) можно рассчитать по следующей формуле:

$$Cn_{\text{вычета НДС}} = \frac{П \cdot НДС_{\text{на ср}}}{V_{\text{без НДС}}}, \quad (4.18)$$

где $Cn_{\text{вычета НДС}}$ – средний период вычета НДС по приобретенным активам (в днях);

$П$ – продолжительность календарного периода, используемого в расчетах;

$НДС_{\text{на ср}}$ – средняя за период величина НДС по приобретенным активам;

$V_{\text{без НДС}}$ – выручка от реализации без НДС.

Изменение периода оборота НДС в отчетном периоде по сравнению с предшествующим периодом определяется по формуле

$$\Delta Cn_{\text{вычета НДС}} = Cn_{\text{вычета НДС}_1} - Cn_{\text{вычета НДС}_0}, \quad (4.19)$$

где $\Delta Cn_{\text{вычета НДС}}$ – изменение среднего времени налогового вычета НДС по приобретенным активам в отчетном периоде по сравнению с предшествующим [6];

0 и 1 – предшествующий и отчетный периоды.

Если $\Delta Cn_{\text{вычета НДС}} > 0$, это свидетельствует об ухудшении политики зачета по НДС, поскольку среднее время его погашения в отчетном периоде по сравнению с предшествующим возросло; если $\Delta Cn_{\text{вычета НДС}} < 0$, то политика зачета по НДС отчетного периода более эффективна, чем предшествующего.

На *седьмом этапе* «Расчет, оценка и анализ показателей налоговой нагрузки организации» рассчитываются частные, обобщающие и интегральный показатели налоговой нагрузки, обобщающий темп изменения налоговой нагрузки, обобщающий и частные отраслевые показатели налоговой емкости, дается оценка в динамике, проводится их факторный анализ.

Факторный анализ обобщающего показателя налоговой нагрузки предлагается проводить в очередности, предложенной в таблице 4.4.

Таблица 4.4 – Факторы первого, второго и третьего порядка, оказывающие влияние на обобщающий показатель налоговой нагрузки организаций сферы обращения

Факторы		
Первого порядка	Второго порядка	Третьего порядка
Общая сумма налоговых платежей	Налоги, уплачиваемые организациями сферы обращения по основной деятельности	Налоги, уплачиваемые из выручки от реализации товаров
		Налоги, относимые на расходы на реализацию товаров
		Налог на недвижимость
	Налоги, уплачиваемые из операционных доходов	Налоги из прибыли, приходящиеся на долю прибыли, полученной по основной деятельности
		Налоги, уплачиваемые из операционных доходов
		Налоги из прибыли, приходящиеся на долю прибыли, полученной от операционной деятельности
	Налоги, уплачиваемые из внереализационных доходов	Налоги, уплачиваемые из внереализационных доходов
		Налоги из прибыли, приходящиеся на долю прибыли, полученной от внереализационной деятельности
Доходы организаций сферы обращения	Валовая прибыль	–
	Операционные доходы	–
	Внереализационные доходы	–

Влияние факторов первого и второго порядка на частные показатели налоговой нагрузки в зависимости от источника уплаты предлагается определять по схемам, указанным на рисунках 4.3–4.7.



Рисунок 4.3 – Факторная модель коэффициента налогообложения выручки



Рисунок 4.4 – Факторная модель доли налогов, относимых на расходы на реализацию в общей их сумме



Рисунок 4.5 – Факторная модель коэффициента налогообложения прибыли

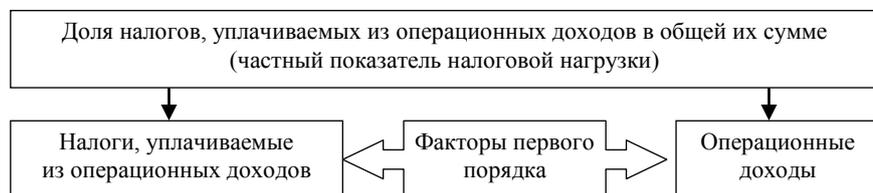


Рисунок 4.6 – Факторная модель доли налогов, уплачиваемых из операционных доходов в общей их сумме



Рисунок 4.7 – Факторная модель доли налогов, уплачиваемых из внереализационных доходов в общей их сумме

На данном этапе рассчитывается также обобщающий показатель налоговой нагрузки организации и частные отраслевые показатели налоговой нагрузки по отраслям сферы обращения, проводится их сравнительный и факторный анализ.

Влияние структуры выручки от реализации при значительных ее колебаниях в торговле на частный показатель налоговой нагрузки торговли предлагается рассчитывать по нижеследующему алгоритму (таблицы 4.5, 4.6).

Таблица 4.5 – Условные обозначения для расчета влияния структуры оборота по реализации товаров в розничной торговле на частный отраслевой показатель налоговой нагрузки торговли

Показатели	Структура оборота по реализации товаров в розничной торговле (Д), %		Частные показатели налоговой нагрузки по видам реализации товаров в розничной торговле за предшествующий год (ЧНЕР ₀), р.
	Предшествующий год	Отчетный год	
1. Розничный товароборот	$Дрт_0$	$Дрт_1$	$ЧНЕРт_0(НП)$ (с включением в расчет налога с продаж)
2. Реализация товаров субъектам хозяйствования	$Др_0$	$Др_1$	$ЧНЕР_0$ (без включения в расчет налога с продаж)
3. Выручка от реализации товаров розничной торговли	100	100	–

Таблица 4.6 – Алгоритм расчета влияния структуры оборота по реализации в торговле на частный отраслевой показатель налоговой нагрузки торговли

Показатели	Частный отраслевой показатель налоговой нагрузки торговли (ЧОНЕР), р.	
	Предшествующий год	Скорректированный показатель
1. Розничный товароборот	$Дрт_0 \cdot ЧНЕРт_0$	$Дрт_1 \cdot ЧНЕРт_0$
2. Реализация товаров субъектам хозяйствования	$Др_0 \cdot ЧНЕР_0$	$Др_1 \cdot ЧНЕР_0$
3. Итого	(стр. 1 + стр. 2) : 100	(стр. 1 + стр. 2) : 100

Необходимость указанного в таблице 4.6 расчета объясняется тем, что оборот по реализации товаров в розничной торговле состоит из розничного товарооборота и реализации товаров субъектам хозяйствования. При этом розничный товароборот включает налог с продаж, а оборот по реализации товаров субъектам хозяйствования не включает. Таким образом, увеличение в общем объеме реализации торговли доли розничного товарооборота увеличивает ее налоговую нагрузку. Влияние структуры оборота по реализации торговли на частный отраслевой показатель налоговой нагрузки торговли определяется как разность между скорректированной налоговой нагрузкой и налоговой нагрузкой за предшествующий год.

Кроме того, на изменение обобщающего показателя налоговой нагрузки влияют частные показатели налоговой нагрузки в зависимости от источника уплаты (отнесения), затратоемкости и рентабельности продаж, которые рассчитываются с использованием следующей факторной модели:

$$\frac{Нв}{В} + \left(\frac{Нр}{Р} \cdot \frac{Р}{В} \right) + \left(\frac{Нп}{Пр} \cdot \frac{Пр}{В} \right) = НЕо$$

или

$$К_{Нв} + ДНр \cdot Зе + К_{Нп} \cdot Рп = НЕо, \quad (4.20)$$

где $Нв$ – налоги, уплачиваемые из выручки от реализации;

$В$ – выручка от реализации товаров;

$К_{Нв}$ – коэффициент налогообложения выручки от реализации товаров;

$Нр$ – налоговые платежи, относимые на расходы;

$Р$ – расходы на реализацию товаров;

$ДНр$ – доля налоговых платежей, относимых на расходы на реализацию в общей их сумме, коэффициент;

$Зе$ – коэффициент затратоемкости;

$Нп$ – налоговые платежи, уплачиваемые из прибыли;

$Пр$ – налогооблагаемая прибыль;

$К_{Нп}$ – коэффициент налогообложения прибыли;

$Рп$ – коэффициент рентабельности продаж;

$НЕо$ – обобщающий показатель налоговой нагрузки.

Восьмой этап «Определение резервов оптимизации налогообложения и оценка налоговых рисков». Налоговый риск – это возможность для налогоплательщика понести финансовые потери, связанные с процессом уплаты и оптимизации налогов, выраженная в денежном эквиваленте [79, с. 105]. Авторы Н. В. Бондарчук и З. М. Карпасова рассматривают налоговые риски по пяти классификационным группам и приводят показатели оценки налоговых рисков в целях принятия решения о выборе наиболее целесообразного варианта воздействия на параметры налогообложения [6]. Следует отметить, что реально организации сферы обращения потребительской кооперации в настоящее время могут столкнуться с такими налоговыми рисками, как риски налогового контроля и риски усиления налоговой нагрузки. Анализ налоговых рисков по представленным в экономической литературе методикам затруднено, так как преодоление методической проблемы оценки налоговых рисков возможно только тогда, когда будет существовать синтезированной информация о видах налоговых ошибок, правонарушений и примененных по ним санкциям. Потери в связи с рисками налогового контроля обусловлены существенными штрафными санкциями, возникающими в связи с нарушением налогового законодательства. Экономически штрафные санкции являются незапланированными расходами, что может отрицательно сказаться на ликвидности и достаточности оборотных средств, а также на рентабельности субъекта хозяйствования, так как уплачиваются за счет прибыли. Риски налогового контроля существенно зависят от уровня активности налогоплательщика в отношении минимизации налогов. Следовательно, на данном этапе проводится анализ динамики и структуры экономических санкций по их видам (штрафы за нарушение налогового законодательства и пеня за просрочку платежей) и субъектам хозяйствования. При этом особое внимание уделяется доле экономических санкций за нарушения налогового законодательства в общей сумме платежей в бюджет. Отрицательным моментом является наличие сумм по данной статье, особенно рост экономических санкций в сравнении с прошлыми периодами. Поэтому следует установить причины возникновения экономических санкций за нарушения в области налогообложения, их повторяемость; определить субъекты хозяйствования, систематически допускающие нарушения налогового законодательства, выявить виновных и провести профилактические мероприятия по их предупреждению в будущем. Кроме того, сокращение и предупреждение экономических санкций за нарушение налогового законодательства являются прямым (явным) резервом роста рентабельности собственного капитала организации. Рентабельность собственного капитала, по мнению аналитиков, является наиболее значимым коэффициентом рентабельности, который еще называют коэффициентом устойчивости экономического роста. Влияние экономических санкций на рентабельность собственного капитала определяется по следующей формуле:

$$R \uparrow PCK = \frac{Ч_n + Э_{с_n}}{СК} - \frac{Ч_n}{СК}$$

или

$$R \uparrow PCK = PCK_{г} - PCK_{ф}, \quad (4.21)$$

где $R \uparrow PCK$ – резерв роста рентабельности собственного капитала;

$Ч_n$ – чистая прибыль;

$Э_{с_n}$ – экономические санкции за нарушение налогового законодательства;

$СК$ – среднегодовая стоимость собственного капитала;

$PCK_{г}$ и $PCK_{ф}$ – возможная и фактическая рентабельность собственного капитала.

Риски усиления налоговой нагрузки связаны с предстоящим изменением налогового законодательства в части увеличения ставок налоговых платежей, появления новых обязательных платежей в бюджет и отменой льгот, т. е. данные риски возникают под влиянием внешних факторов. Эти риски свойственны экономическим проектам долгосрочного характера, таким, как инвестиции в недвижимость, оборудование, долгосрочные кредиты и т. п.

Девятый этап «Прогнозирование сумм налогов как денежных потоков и расходов организации». В экономической литературе в большей степени уделяется внимание прогнозированию налоговых поступлений и налоговой нагрузки на макроуровне [7, 8, 26]. Разработке вопросов прогнозирования налогов на микроуровне уделяется недостаточно внимания. Вместе с тем, прогнозные суммы налогов необходимы для принятия управленческих решений при прогнозировании денежных потоков и расходов организации, т. е. рассматривается их влияние на будущие суммы денежных оттоков и прибыли организации.

Для выбора оптимального варианта прогноза необходимо использовать многовариантные расчеты, т. е. применять совокупность методов. Рекомендуется прогнозируемую сумму налогов определять с использованием нескольких методов прогнозирования, что обеспечит обоснованное принятие управленческих решений. Расчет прогнозного показателя на более дальнюю перспективу производится исходя из возможных сценариев развития: оптимистического, среднего (наиболее вероятного) и пессимистического.

Для определения прогнозной суммы налогов, подлежащих уплате организацией, применяются методы, наиболее часто предлагаемые различными отечественными и зарубежными авторами для прогнозирования, для их реализации достаточно использовать возможности табличного процессора Microsoft Excel и современного математического аппарата:

1. Метод на основе сглаживания данных о приросте подлежащих уплате налогов за ряд лет, предшествующих прогнозируемому периоду.

2. Метод экстраполяции с использованием способа наименьших квадратов для расчета параметров трендового уравнения.

3. Метод экстраполяции на основе трендовой модели возможностей Microsoft Excel.

4. Метод экстраполяции с применением средних характеристик ряда (среднего абсолютного прироста и среднего темпа роста).

5. Метод экстраполяции с использованием регрессионной модели.

6. Метод на основе расчета среднегодового темпа роста налогов.

7. Метод раздельного прогнозирования условно-переменных и условно-постоянных налогов, в частности, на основе коэффициентов эластичности условно-переменных налогов в зависимости от источников их уплаты и на основе среднегодового темпа роста условно-постоянных налогов.

8. Расчет прогнозной суммы налогов с использованием функции «Тенденция» Microsoft Excel.

Следует отметить, что для прогнозирования сумм налогов в период государственной политики, направленной на снижение налоговой нагрузки, целесообразно использовать динамический ряд из пяти – семи лет, так как более длинный ряд не обеспечивает сопоставимость данных, а ряд менее пяти лет не позволяет выявить тенденцию. Варьирование динамического ряда от пяти до семи лет объясняется невозможностью получения прогнозных значений некоторыми методами по динамическому ряду из пяти лет, в частности, на основе скользящей средней. При прогнозировании налогов по динамическому ряду из семи лет другими методами из прошлого переносятся тенденции, необоснованные в будущем, т. е. снижается точность прогноза с увеличением срока его упреждения. Данные динамического ряда приведены в сопоставимый вид, в частности:

- в изучаемом периоде расчет НДС осуществлялся зачетным методом;
- из совокупности платежей исключены налоги, которые были отменены в изучаемом периоде во избежание искажения прогнозных значений, в частности, чрезвычайный черныбыльский налог и отчисления в фонд содействия занятости.

Зная фактическую сумму налогов, уплаченных организацией, можно сопоставить ее с рассчитанной суммой посредством предлагаемых методик прогнозирования и оценить точность расчетов.

Десятый этап анализа налогов «Анализ чувствительности прибыли» заключается в проведении анализа чувствительности прибыли организации к изменению параметров налогообложения, находящихся в компетенции субъекта хозяйствования и рамках действующего законодательства. Выходная информация такого анализа позволяет принять управленческие решения по оптимизации налогообложения и заключается в определении параметров налогообложения, от воздействия на которые получается наиболее существенный эффект для организации. Критерием оптимальности принятых управленческих решений, по обоснованному мнению российского ученого Ю. В. Богатина, является изменение чистой прибыли организации, полученной как результат воздействия на факторы ее формирующие [5, с. 15]. Кроме того, основной целью организации, осуществляющей предпринимательскую деятельность, является максимизация чистой прибыли в прогнозном периоде. Чистая прибыль организации зависит не только от величины прибыли отчетного периода, но и от совокупной суммы, подлежащих уплате в бюджет налоговых платежей. Формализовать совокупное влияние налоговых платежей на чистую прибыль организаций сферы обращения можно в виде формулы:

$$Пч = B \cdot \left(\frac{Ур_{ВП}}{100} - \frac{Ур_{РР}}{100} \right) - Нс \Rightarrow \max, \quad (4.22)$$

где $Пч$ – чистая прибыль от основной деятельности;

B – выручка от реализации товаров, включая косвенные налоги;

$Ур_{ВП}$ – уровень валовой прибыли, включая косвенные налоги, в процентах;

$Ур_{РР}$ – уровень расходов на реализацию товаров, в процентах;

$Нс$ – совокупные налоги (их средняя прогнозная сумма).

Согласно формуле (4.22) совокупный налог оказывает прямое влияние на величину чистой прибыли и означает, что изменение суммы налогов на 1% приводит к соответствующему изменению чистой прибыли организации. Основной недостаток рассматриваемой формулы состоит в отсутствии в ней взаимосвязи и взаимозависимости сумм налогов с источниками их уплаты. Следовательно, формула (4.22) приемлема для изучения чувствительности чистой прибыли к изменению в краткосрочном прогнозном периоде выручки от реализации, уровней валовой прибыли и расходов на реализацию товаров, где сумма совокупного (среднего) налога принимается за условно-постоянную величину.

Для подробного изучения чувствительности чистой прибыли к изменению параметров налогообложения предлагается использовать следующую факторную модель:

$$Пч = \left[B \cdot \left(\frac{Ур_{ВП}}{100} - \frac{Ур_{КН}}{100} - \frac{Ур_{УПР}}{100} \right) - (Н_{уп} + РРn) \right] \times$$

$$\times \left(1 - \frac{\%HH}{100} \right) \Rightarrow \max, \quad (4.23)$$

где $Ур_{ВП}$ – уровень валовой прибыли, не включая косвенные налоги, в процентах;

$Ур_{КН}$ – уровень косвенных (условно-переменных) налогов, в процентах;

$Ур_{УПР}$ – уровень условно-переменных расходов на реализацию товаров (включая взносы в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь), в процентах;

$Нун$ – сумма условно-постоянных налогов;

$РРн$ – сумма условно-постоянных расходов;

$\%Нн$ – средний процент прибыли, уплачиваемой в виде налогов.

Оценка чувствительности чистой прибыли к изменению параметров налогообложения на 1% по формуле (4.23) проводится на основе прогнозных данных, рассчитанных на предыдущем этапе анализа налогов:

1. Допустим, что уровень косвенных (условно-переменных) налогов снизится на 1%. Таким образом, $Ур_{КН}' = 0,99 \cdot Ур_{КН}$, где $Ур_{КН}'$ – уровень косвенных налогов, снизившийся на 1% по сравнению с прогнозным уровнем косвенных налогов. Сумма чистой прибыли ($Пч_{Ур_{КН}}$) при прогнозных показателях доходов и расходов составит:

$$\begin{aligned} Пч_{Ур_{КН}} &= \left[B \cdot \left(\frac{Ур_{ВП}}{100} - \frac{Ур_{КН} \cdot 0,99}{100} - \frac{Ур_{УПР}}{100} \right) - (Нун + РРн) \right] \times \\ &\times \left(1 - \frac{\%HH}{100} \right). \end{aligned} \quad (4.24)$$

Относительное отклонение исходной чистой прибыли по сравнению с чистой прибылью при изменении уровня косвенных налогов на 1% ($\Delta Пч_{Ур_{КН}}$) определяется по формуле:

$$\Delta Пч_{Ур_{КН}} = \frac{Пч_{Ур_{КН}} - Пч}{Пч}. \quad (4.25)$$

2. Допустим, что на 1% изменились прогнозная сумма взносов в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь (ФСЗН), которые являются одной из статей условно-переменных расходов ($Пер_p$). 1% от прогнозной суммы взносов в ФСЗН составит $1\% \PhiСЗН_n$, на которую снизится сумма условно-переменных расходов. Таким образом, $Ур_{УПР_{\PhiСЗН}}' = (Пер_p - 1\% \PhiСЗН_n) : B \cdot 100$, где $Ур_{УПР_{\PhiСЗН}}'$ – уровень условно-переменных расходов при снижении суммы взносов в ФСЗН на 1% по сравнению с прогнозной их суммой, B – выручка от реализации, включая косвенные налоги. Сумма чистой прибыли ($Пч_{\PhiСЗН}$) при прогнозных показателях доходов и расходов составит:

$$\begin{aligned} Пч_{\PhiСЗН} &= \left[B \cdot \left(\frac{Ур_{ВП}}{100} - \frac{Ур_{КН}}{100} - \frac{Ур_{УПР_{\PhiСЗН}}'}{100} - (Нун + РРн) \right) \right] \times \\ &\times \left(1 - \frac{\%HH}{100} \right). \end{aligned} \quad (4.26)$$

Относительное отклонение исходной чистой прибыли по сравнению с чистой прибылью при изменении взносов в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь на 1% ($\Delta Пч_{\PhiСЗН}$) рассчитывается по формуле

$$\Delta Пч_{\PhiСЗН} = \frac{Пч_{\PhiСЗН} - Пч}{Пч}. \quad (4.27)$$

3. Допустим, что на 1% изменилась сумма условно-постоянных налогов. Таким образом, $Нун' = 0,99 \cdot Нун$, где $Нун'$ – сумма условно-постоянных налогов, снизившаяся на 1% по сравнению с прогнозной суммой условно-постоянных налогов. Определим, какой будет сумма чистой прибыли ($Пч_{Нун}$) при прогнозных показателях доходов и расходов по следующей формуле:

$$\begin{aligned} Пч_{Нун} &= \left[B \cdot \left(\frac{Ур_{ВП}}{100} - \frac{Ур_{КН}}{100} - \frac{Ур_{УПР}}{100} - (Нун \cdot 0,99 + РРн) \right) \right] \times \\ &\times \left(1 - \frac{\%HH}{100} \right). \end{aligned} \quad (4.28)$$

Относительное отклонение исходной чистой прибыли по сравнению с чистой прибылью при изменении суммы условно-постоянных налогов на 1% ($\Delta Пч_{Нун}$) определяется по формуле

$$\Delta\Pi_{\text{ч}_{\text{Нын}}} = \frac{\Pi_{\text{ч}_{\text{Нын}}} - \Pi_{\text{ч}}}{\Pi_{\text{ч}}}. \quad (4.29)$$

4. Допустим, что средний процент налогов, уплачиваемых из прибыли снизится на 1%. Таким образом, $\%Hn' = 0,99 \cdot \%Hn$, где $\%Hn'$ – средний процент налогов, уплачиваемых из прибыли, снизившийся на 1% по сравнению с прогнозным показателем. Сумма чистой прибыли ($\Pi_{\text{ч}_{\%Hn}}$) при прогнозных показателях доходов и расходов составит:

$$\begin{aligned} \Pi_{\text{ч}_{\%Hn}} = & \left[B \cdot \left(\frac{Yp_{\text{ВП}}}{100} - \frac{Yp_{\text{КН}}}{100} - \frac{Yp_{\text{УПР}}}{100} \right) - \text{Н}_{\text{ын}} + PPn \right] \times \\ & \times \left(1 - \frac{\%Hn \cdot 0,99}{100} \right). \end{aligned} \quad (4.30)$$

Относительное отклонение исходной чистой прибыли по сравнению с чистой прибылью при изменении суммы условно-постоянных налогов на 1% ($\Delta\Pi_{\text{ч}_{\%Hn}}$) рассчитывается по формуле

$$\Delta\Pi_{\text{ч}_{\%Hn}} = \frac{\Pi_{\text{ч}_{\%Hn}} - \Pi_{\text{ч}}}{\Pi_{\text{ч}}}. \quad (4.31)$$

Результаты расчетов обобщаются и сравниваются с исходными данными. Полученные таким способом расчеты позволяют определить направления поиска резервов роста чистой прибыли на основе прогнозируемых показателей ее формирующих (доходов, расходов и налогов) и, следовательно, их можно рассматривать в качестве основы для принятия целевых решений по управлению результатами деятельности организаций отраслей сферы обращения.

Так как каждый налоговый платеж имеет своих плательщиков, объект, налоговую базу, ставку, налоговый период и льготы, то процедура создания условий для снижения налоговой нагрузки должна учитывать особенности его взимания, а основные усилия следует сосредоточить на работе с наибольшими по размеру налоговыми платежами. Возможность оптимизации налогообложения рассматривается по каждому налогу, что связывает текущий и перспективный анализ налогов:

- *Косвенные (условно-переменные) налоги*, или налоги с потребителей: налог на добавленную стоимость, налог с продаж (для НДС важно уменьшать не саму сумму налога, а разницу, подлежащую уплате в бюджет, контролировать своевременность и полноту вычетов, стремиться к росту оборота по пониженной ставке и т. п.), налог с продаж (развитие оптовой торговли, торговли в сельской местности, реализация социально значимых товаров и т. п.).

- *Налоговые платежи*, уплачиваемые из фонда заработной платы и относимые к условно-переменным расходам на реализацию (взносы в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь). Их уменьшение приводит к снижению расходов на реализацию и увеличению налога на прибыль. В итоге эффект от минимизации таких налогов частично нивелируется увеличением налога на прибыль.

- *Налоги, уплачиваемые из прибыли*. Чтобы снизить эти налоги, следует уменьшить ставку и налогооблагаемую базу, в первую очередь, за счет их льготирования.

- *Условно-постоянные налоги*: налог на недвижимость (реализация или консервация не используемых в хозяйственной деятельности объектов), экологический и земельный налоги (развитие хозяйственной деятельности в сельской местности и т. п.). Так как условно-постоянные налоги являются статьями расходов на реализацию товаров, то их снижение частично нивелируется увеличением налога на прибыль.

Снижение налогооблагаемой базы, ставок налоговых платежей посредством мероприятий по оптимизации налогообложения можно отнести к скрытым резервам, а эффект от мероприятий по оптимизации налогообложения охарактеризовать как показатель налоговой экономии. Налоговая экономия ($Hэ$) – это разница между суммой налога, исчисленного до и после мероприятий по оптимизации налогообложения, которая определяется по формуле:

$$Hэ = (Cт_{\text{Н}} \cdot \Sigma L) + (\Delta Cт_{\text{Н}} \cdot Hб), \quad (4.32)$$

где $Cт_{\text{Н}}$ – ставка налога;

ΣL – сумма льгот, уменьшающих налоговую базу;

$\Delta Cт_{\text{Н}}$ – изменение ставки налога;

$Hб$ – налоговая база по налогу.

Таким образом, авторами данной монографии разработана и рекомендована для практического использования методика анализа налогов организаций сферы обращения, результаты которой позволяют определить тенденции изменения налоговой нагрузки, проанализировать влияние факторов, ставших причиной произошедших изменений, и выявить направления ее оптимизации на основе ретроспективных и перспективных данных, что является важным этапом анализа налогов при оценке перспектив деятельности организации.

Осуществление анализа налогов требует определенных финансовых, материальных и трудовых затрат, включая возможные пени и штрафы. Поэтому сопоставление этих затрат с величиной ожидаемого эффекта от экономии на налогах дает возможность получить качественный показатель, являющийся критерием

оценки эффективности (качества) принятых управленческих решений по результатам анализа налогов ($K_{\text{Эу}}$), схема расчета которого представлена на рисунке 4.8.



Рисунок 4.8 – Схема расчета показателя оценки эффективности принятых управленческих решений по результатам анализа налогов

Из данных рисунка 4.8 следует, что критериями оценки качества принятых управленческих решений в области воздействия на параметры налогообложения являются минимизация рисков такого воздействия и затрат на проведение анализа налогов, максимизация финансового результата с целью укрепления финансового состояния организации. В частности, если рассчитанный показатель $K_{\text{Эу}} > 1$, значит, принятые управленческие решения по оптимизации налогообложения были эффективными, т. е. совокупная сумма полученного эффекта от принятых налоговых решений превысила затраты на проведение анализа налогов. Если $K_{\text{Эу}} < 1$, значит, полученная сумма налоговой экономии меньше затрат на проведение анализа налогов. При этом необходимо учитывать результаты за достаточно длительный период времени и в обязательном порядке – влияние фактора времени и изменение параметров налогообложения на республиканском уровне.

Таким образом, анализ налогов является инструментом поиска неиспользованных возможностей в области управления налогами организации, а такая многоаспектная и достаточно сложная задача, как поиск оптимальных путей воздействия на параметры налогообложения не может быть решена без использования приемов и методов экономического анализа. В этом смысле анализ позволяет всесторонне оценивать осуществленные, текущие и предполагаемые воздействия на параметры налогообложения и учитывать их влияние на финансовые результаты и финансовое состояние организации.

5. НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

5.1. Теоретико-методические аспекты налогового планирования как инструмента управления хозяйствующим субъектом

Одним из важнейших компонентов принятия разноуровневых и разнотипных решений, имеющих стратегический, тактический и оперативный характер, имеет финансовый аспект их обоснования, а именно финансово-экономическое планирование и прогнозирование.

В наиболее общем виде финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы финансовых планов и плановых (нормативных) показателей по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его финансовой деятельности в предстоящем периоде.

В данном контексте финансовое планирование деятельности организации – это управление процессами создания, распределения, перераспределения и использования финансовых ресурсов, реализующееся в де-

тализованных финансовых планах.

Представляется, что финансовое планирование как процесс разработки системы финансовых планов и плановых (нормативных) показателей по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его финансовой деятельности в предстоящем периоде содержит два основных компонента – планирование с целью разработки решений и, собственно, принятие решений. При этом, если планирование реализуется специальными алгоритмами (методами, методиками, регуляторами и процедурами на вариантной основе), то принятие решений представляет собой волевой процесс.

Необходимо отметить, что любое управленческое решение, принимаемое в организации, несомненно, имеет количественную оценку, которую можно получить путем соотнесения затрачиваемых усилий на его реализацию и стоимостной оценки будущих последствий (результатов) принятого решения. Представляется очевидным, что любые действия хозяйствующего субъекта связаны с определенными затратами материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов, в рамках которых особое значение имеет налоговый компонент, оценка которого является одной из принципиальных задач менеджмента организации в контексте разработки и принятия эффективных управленческих решений. Иными словами, важным моментом для обеспечения динамичного развития хозяйствующего субъекта является планирование налоговых последствий принимаемых им управленческих решений для обоснования и выбора, например, наиболее рациональных условий осуществления какого-либо проекта организации и т. п.

Исследование различных подходов к идентификации сущности дефиниции «планирование» позволило определить, что в большинстве случаев данное понятие рассматривается как вид управленческой деятельности и способ оптимизации действий хозяйствующих субъектов.

Такой подход к пониманию дефиниции «планирование» позволяет рассматривать налоговое планирование как важнейшую составляющую финансового планирования (являющегося в свою очередь, частью общеэкономического) и как одну из функций управления хозяйствующим субъектом.

Кроме того, необходимо отметить, что экономической конструкции «налоговое планирование» как важнейшему виду экономического планирования имманентно присущ комплексный характер, выражающийся в многообразии взаимосвязей с различными проявлениями управленческого воздействия во внутренней структуре организации. Это означает, что налоговое планирование, вплотную взаимодействуя с такими управленческими функциями, как маркетинг, финансы, учет, кадровая политика, снабжение, в то же время является одним из базовых инструментов генерирования показателей эффективности функционирования предприятия, так как расчет последних без учета налоговых последствий представляется неразумным и нерациональным.

Исследование дефиниции «налоговое планирование» современных концепций, посвященных разработке и развитию теоретических и практических проблем, связанных с эффективной организацией и реализацией рассматриваемого вида управленческой деятельности, позволило выявить многообразие подходов и интерпретаций рассматриваемой категории. Так, в работах различных авторов по данной проблематике приводится множество дефиниций налогового планирования, представлены различные подходы к пониманию места и роли налогового планирования в системе управления предприятием, по-разному идентифицируется роль структурных подразделений в налоговом планировании, предлагаются различные модели и способы оптимизации и минимизации налогообложения.

Так, в современной экономической литературе сложились следующие концептуальные направления, в границах которых появляются различные подходы к идентификации сущности понятия «налоговое планирование»:

- использование налогоплательщиками всех допустимых действующим законодательством средств, способов и приемов в целях максимального сокращения своих налоговых обязательств;
- планирование себестоимости и расходов из прибыли с целью сокращения налоговых платежей и отчислений в бюджет по действующему законодательству, извлечение дополнительных выгод организации путем тонкого и гибкого применения существующего налогового законодательства;
- целенаправленная деятельность организации, ориентированная на максимальное использование всех нюансов существующего налогового законодательства с целью уменьшения налоговых платежей в бюджет.

По мнению авторов А. З. Дадашева и Л. С. Кириной, основу налогового планирования составляет наиболее полное и правильное применение установленных нормативно-правовыми актами льгот, знание и умелое использование существующих в законодательстве о налогах и сборах возможностей (лазеек) с целью минимизации налоговых платежей при заданном объеме продаж (этот фактор ни в одном из приведенных определений не присутствует). Иными словами, под налоговым планированием на микроуровне понимается целенаправленная деятельность предприятия, ориентированная на максимальное использование всех нюансов существующего налогового законодательства с целью уменьшения налоговых платежей в бюджет.

Однако необходимо отметить, что налоговое планирование призвано не только и не столько уменьшать налоговые отчисления предприятия (хотя их оптимизация и является его важнейшей функцией) сколько стать регулятором процесса управления компанией наряду с планом маркетинга и производства, ибо минимизация и оптимизация налоговых выплат не всегда отвечает стратегическим потребностям хозяйствующего субъекта. Так, организации иногда выгодно не занижать свою налогооблагаемую базу, например, если издержки по минимизации налоговой нагрузки превышают доходы от нее, руководство предприятия может отказаться от налоговой минимизации в силу социальных (например, на градообразующем предприятии) и политических причин, а также если инвестиционный план развития хозяйствующего субъекта не предусматривает уменьшения налоговых расходов.

В данном контексте налоговое планирование можно рассматривать как неотъемлемую часть процесса управления финансово-хозяйственной деятельностью организации в рамках выбранной стратегии ее развития, а сущностное содержание данного вида деятельности заключается в процессе системного использования оптимальных законных налоговых способов и методов для установления желаемого будущего финансового состояния объекта в условиях ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования.

Таким образом, представляется, что наряду с такими видами планирования, как финансовое, социальное, бюджетное (в зависимости от отдельных видов планируемых ресурсов), правомерно выделять также налоговое планирование, которое в то же время является частью финансового.

При этом налоговое планирование может быть рассмотрено и как функция управления, и как деятельность с использованием финансовых, прежде всего, налоговых инструментов для обеспечения наиболее эффективных результатов деятельности предприятия и его взаимоотношений с государством. При этом, с одной стороны, предприятие само выступает в роли объекта воздействия со стороны государства, так как налоговые инструменты используются государством для изъятия части создаваемого дохода, стимулирования отдельных отраслей и т. п. С другой стороны, предприятие становится субъектом использования налоговых инструментов в отношении своих собственных служб, подразделений, филиалов, сфер бизнеса и т. п.

Однако неверно считать, что налоговая деятельность начинается и заканчивается уплатой налогов и составлением соответствующих деклараций. В течение всей финансово-хозяйственной деятельности происходит непрерывное создание и движение различных видов имущества и обязательств, практически все они формируют базу исчисления того или иного налога. Так, принятие решения по приобретению основных средств влияет на формирование базы налогообложения по налогу на имущество. Проводимая кадровая политика и политика в области оплаты труда формирует базу для исчисления единого социального налога. Используемые технологические процессы прямо влияют на формирование затрат, т. е. на исчисление налога на прибыль.

Иными словами, принимаемые управленческие решения относительно различных аспектов функционирования хозяйствующего субъекта должны быть детально разработаны и обоснованы, сконструирована эффективная система финансового, в том числе, налогового планирования, определены различные, приемлемые для организации схемы оптимизации налоговых платежей организации (в целях увеличения собственных финансовых ресурсов), что будет способствовать динамичному и устойчивому развитию хозяйствующего субъекта.

Таким образом, на основе обобщения и систематизации представленных выше подходов к сущностной идентификации налогового планирования можно заключить, что рассматриваемая категория, являясь одной из функций процесса управления компанией, представляет собой интеграционный процесс по упорядочению хозяйственной деятельности в соответствии с действующим законодательством и стратегией развития предприятия.

Следовательно, налоговое планирование должно стать основой в арсенале менеджмента организации при разработке, принятии и реализации управленческих решений, имеющих стратегический, тактический и оперативный характер.

Необходимо отметить, что, несмотря на разнообразие субъектов и, соответственно, решений в области налогового менеджмента в организации, специалистов по менеджменту объединяет необходимость получения информации, которая обеспечила бы обоснованность и разумность принимаемых ими решений. Так, предприятие должно предоставить соответствующую информацию тем, кто инвестировал (или собирается инвестировать) в него свои средства. Наряду с этим предприятие обязано отчитываться перед государством о правильности налоговых отчислений.

В наиболее общем виде структурирование информации, необходимой для осуществления деятельности по налоговому управлению в сопряжении с субъектами-пользователями этой информации, представлено на рисунке 5.1



Рисунок 5.1 – Субъектно-объектная идентификация информационной базы принятия налоговых управленческих решений в организации

Итак, информационную базу, являющуюся основой принятия решений различными субъектами, можно систематизировать следующим образом: данные системы бухгалтерского учета, данные системы налогового учета, статистические данные и несистемные данные.

Необходимо отметить, что такая структура информационной базы сформирована с учетом действующих нормативных документов, которые несут в себе определенную информацию, инвариантную по отношению к конкретному хозяйствующему субъекту.

Представление информационной базы, приведенное на рисунке 5.1 не является единственно возможным или полностью исчерпывающим. Тем не менее, даже такое представление позволяет судить о том, что информационные ресурсы в отношении любого предприятия достаточно обширны, а от тщательности их организации в значительной степени зависит результативность решений по налоговому менеджменту на предприятии. Так, собственники фирмы принимают решения стратегического характера в отношении объема и структуры капитала, тем самым, влияя на объекты налогового планирования – совокупность налогооблагаемых баз предприятия. Стратегические инвестиционные решения, принимаемые собственниками организации, также выступают мощным фактором, влияющим на объем налоговых выплат, поскольку определяют, в какие сегменты рынка будут направлены средства, расширение действующих мощностей, выход организации на новые рынки.

Однако, несмотря на то, что принятие вышеперечисленных решений непосредственно зависит и осуществляется собственниками организации, тем не менее, зачастую не только подготовка таких решений, но и их инициирование осуществляется менеджментом организации, формальной задачей которого является принятие решений по текущему управлению финансами фирмы, т. е. обеспечение максимальной эффективности хозяйственной деятельности. В области налогового планирования – это решения, касающиеся плановых мероприятий по оптимизации совокупности налогооблагаемых баз предприятия, а также текущему контролю правильности исчисления и своевременности налоговых выплат.

Кроме того, на принятие управленческих решений в сфере налогового планирования в организации оказывают существенное влияние так называемые сторонние лица, к которым относятся, прежде всего, контрагенты, находящиеся в прямых (состоявшиеся или потенциальные инвесторы, поставщики, кредиторы) и косвенных (органы налоговой службы) финансовых отношениях с предприятием, а также потенциальные контрагенты (аудиторы и юристы-консультанты).

В отношении организационной стороны информационного обеспечения деятельности по налоговому менеджменту необходимо отметить, что она может быть построена различным образом в зависимости от финансовых, технических и других запросов и возможностей хозяйствующего субъекта. Кроме того, в связи с тем, что налоговый менеджмент представляет собой деятельность по учету финансово-экономических интересов организации и требований законодательства основу информационной поддержки налоговых решений организации обеспечивают так называемые программы-навигаторы, являющиеся своеобразной информационной поддержкой принятия управленческих решений и позволяющие гибко и быстро реагировать на различного рода изменения в законодательстве.

Таким образом, в контексте вышесказанного возможны различные варианты организации информационной поддержки разработки и принятия налоговых управленческих решений в организации, например, создание и постоянная актуализация собственной информационной базы, использование специализированных баз типа «Гарант», «Кодекс» или «КонсультантПлюс», сочетание информационных возможностей сторонних организаций, собственных источников и данных, проектирование информационной системы поддержки принятия решений по налоговому планированию и др.

5.2. Налоговое бюджетирование в системе финансового планирования организации

Одна из важнейших задач финансовой службы – бюджетирование, представляющее собой комбинированный финансовый инструмент, призванный, с одной стороны, облегчить процесс управления финансами предприятия, или бюджетное управление, а с другой – поддерживать систему управления финансами, или управленческий учет, в целях урегулирования взаимоотношений интересов управляющего, собственника и наемных работников.

В условиях жесткой конкуренции и быстро изменяющейся внешней среды необходимость предвидеть и моментально реагировать на происходящие изменения заставляет менеджмент компаний не только разрабатывать новые формы отчетов, которые бы отражали текущее финансовое состояние предприятия, но и прогнозировать его изменение в долгосрочной перспективе, тем самым, превращая бюджетирование в действенный инструмент финансового управления, целью которого является:

- обеспечение рациональной сбалансированности активов (средств) и пассивов (источников финансирования) организации;
- обеспечение сбалансированности поступлений и выплат в долгосрочной перспективе, т. е. обеспечение достаточности платежных средств для исполнения всех обязательств организации как по срокам, так и по величине.

Использование в финансовом управлении системы бюджетирования позволяет не только оценивать текущее финансовое состояние предприятия, но и прогнозировать динамику его изменения в долгосрочной перспективе с целью проведения оценки экономических и финансовых перспектив на планируемый (бюджетный) период в зависимости от основных возможных вариантов его производственно-сбытовой деятельности и источников финансирования, а применение сценарного подхода при составлении бюджета позволяет существенно сэкономить время при принятии того или иного управленческого решения и заранее оценить его последствия.

Однако необходимо отметить, что в силу ограниченности финансовых ресурсов, а также с учетом требования их эффективного использования принципиально важное значение для любой организации имеет планирование налогового бюджета, являющегося составной частью финансового бюджета организации, состоящего из прогнозного Отчета о прибылях и убытках, прогнозного Бухгалтерского баланса и Бюджета движения денежных средств.

В контексте комплексного исследования принципов, методов и технологий формирования эффективной системы налогового бюджетирования в организации представляется необходимым идентифицировать содержательные характеристики рассматриваемого понятия, а также определить место и роль налогового бюджетирования в системе финансовых планов организации.

Так, налоговое бюджетирование деятельности хозяйствующего субъекта можно определить как непрерывный процесс прогнозирования его налоговых платежей на основе составления, корректировки, контроля и оценки исполнения налоговых планов (бюджетов) организации.

Такое понимание процесса налогового бюджетирования и, соответственно, представленный подход к его идентификации основываются на критическом исследовании дефиниций представленного понятия, распространенных в современной экономической литературе. При этом необходимо отметить, что различные авторы в зависимости от того, какие функции по их мнению являются ключевыми, с таких позиций и рассматривают содержание процесса налогового бюджетирования (таблица 5.1).

Таблица 5.1 – Идентификация понятия «налоговое бюджетирование» в экономической литературе

Функции налогового бюджетирования	Содержание процесса налогового бюджетирования
Планирование	Непрерывная процедура составления и исполнения бюджетов. Технология хозяйственного планирования, в рамках которой на предприятии с определенной периодичностью составляется совокупность налоговых, финансовых и операционных бюджетов. Процесс планирования налоговых выплат организации, результаты которого оформляются системой бюджетов
Контроль и анализ эффективности исполнения текущих бюджетов	Наблюдение над исполнением налоговых бюджетов посредством своевременного сопоставления фактических и запланированных показателей. Проведение анализа выявленных отклонений. Оптимизация налоговых планов
Координация и управление налоговыми аспектом деятельности организации	Обеспечение информационного обмена между подразделениями организации, вовлеченными в процесс налогового планирования. Делегирование полномочий в рамках реализации утвержденных налоговых бюджетов. Формирование налоговой политики и стратегии

Следует отметить, что среди экономистов отсутствует единогласие в части определения понятия «бюджетирование». В частности, налоговое бюджетирование определяется тем, что выделяется только определенная функция в качестве доминантной, в то время как изменение функций бюджета находится в непосредственной зависимости от фазы его формирования и реализации.

Представляется более методически корректным такой подход к идентификации налогового бюджетирования, который интегрирует в себе совокупность таких элементов, как структура бюджетов, методология, процедуры формирования, согласования, утверждения бюджетов и контроль за их фактическим исполнением, нормативная база, информационная система, типовые процедуры и механизмы принятия управленческих решений и, самое главное, целевая детерминанта налогового планирования. При таком понимании структуры налогового бюджетирования можно идентифицировать его как инструмент воздействия на финансово-экономические процессы в организации и говорить о механизме налогового бюджетирования.

На основании вышесказанного представляется важным сформулировать следующий подход к определению понятия *налогового бюджетирования*, под которым в рамках данного исследования понимается *непрерывный процесс прогнозирования налоговых платежей организации на основе составления планов и установления ключевых показателей эффективности налогового планирования, соответствующих стратегическим и текущим целям хозяйствующего субъекта в заданный временной интервал, а также контроля за исполнением утвержденных налоговых планов и анализа степени достижения запланированных показателей с целью устранения причин выявленных отклонений посредством корректировки целей и способов их достижения.*

Особенностью налогового бюджетирования является то, что планирование налоговых выплат осуществляется не руководством организации, а рассчитывается специалистами по налогам исходя из нормативных требований с учетом мер по оптимизации налогового портфеля организации. Однако необходимо отметить, что налоговый бюджет, с одной стороны, является результатом анализа и обобщения финансово-экономических и производственных планов предприятия, с другой, – лимитирующим фактором при реализации этих бюджетов, так как нацелен на поиск эффективного сочетания различных показателей, при котором результат от реализации хозяйственной деятельности организации и величина налоговых выплат будут оптимальными.

Иными словами, система налогового бюджетирования, основанная на налоговом планировании деятельности организации, ядром которой является так называемая налоговая модель, в которой на уровне ключевых показателей происходит увязка хозяйственных, финансовых процессов и налоговых выплат, является интеграционной платформой, где различные планы перестают быть разрозненными и возникает единая замкнутая технология управления с возможностью реализации обратной связи – корректировки планов для достижения намеченного результата – оптимизации эффекта от реализации хозяйственной деятельности организации и величины налоговых выплат.

Рассмотрение налогового бюджета как важнейшего элемента системы бюджетов организации предполагает четкую идентификацию его места в системе финансовых планов организации, а также определение взаимосвязи планирования налогового бюджета с планированием бюджета доходов, бюджетов закупок материалов, работ и услуг и сметой использования материалов, бюджета расходов на оплату труда, инвестиционного бюджета и др. Место налогового бюджета в системе финансовых бюджетов организации представлено на рисунке 5.2.

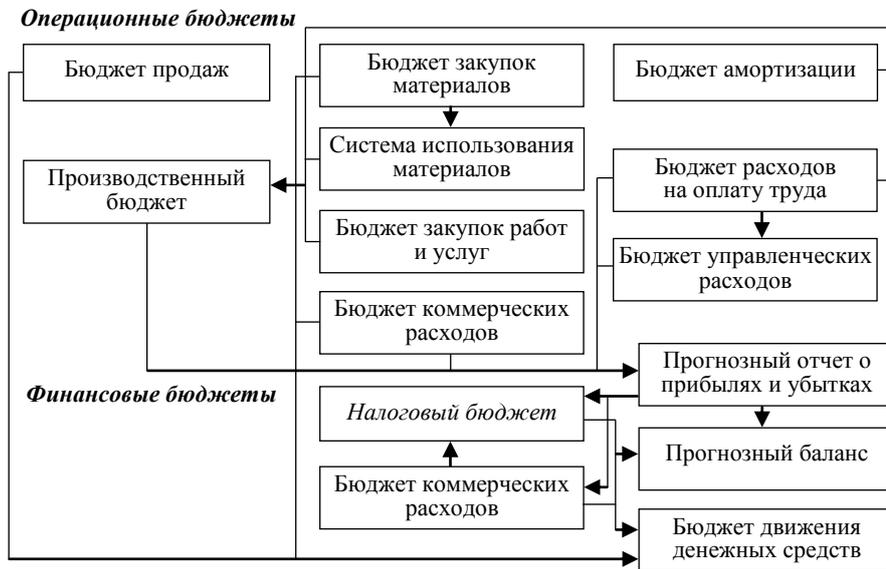


Рисунок 5.2 – Место налогового бюджета в системе финансовых бюджетов организации

Необходимо отметить, что не обязательно составлять бюджет налогов отдельно от всех остальных бюджетов и включать в него прогнозные показатели по всем налогам сразу. На практике предприятия часто планируют налоги, относимые на затраты, в соответствующих бюджетах расходов и только косвенные налоги (НДС, акцизы) отражают в отдельном бюджете. Иногда организации не формируют обособленные налоговые бюджеты. Однако в любом случае данные о начислении налогов, планируемых налоговых платежах и прогнозах задолженности перед бюджетом показываются соответственно в бюджете доходов и расходов, бюджете движения денежных средств и прогнозном балансе предприятия.

Решение же о формировании отдельного налогового бюджета либо о включении расчетных налоговых показателей в промежуточные операционные бюджеты расходов, либо об отражении их только в заключительных трех бюджетах принимается с учетом специфики деятельности и размера организации.

В целом, информационно-аналитической основой планирования налогового бюджета организации являются плановые и фактические (бухгалтерские) данные об объемах продаж, объемах покупок, объемах капитальных вложений и других объектах учета (фактах хозяйственной жизни), которые являются значимыми для целей налогообложения.

Исследование теоретико-методических основ, принципов и методов реализации процесса налогового бюджетирования в организации, их обобщение и систематизация позволили предложить общую схему (методику) планирования налогового бюджета, представленную на рисунке 5.3.

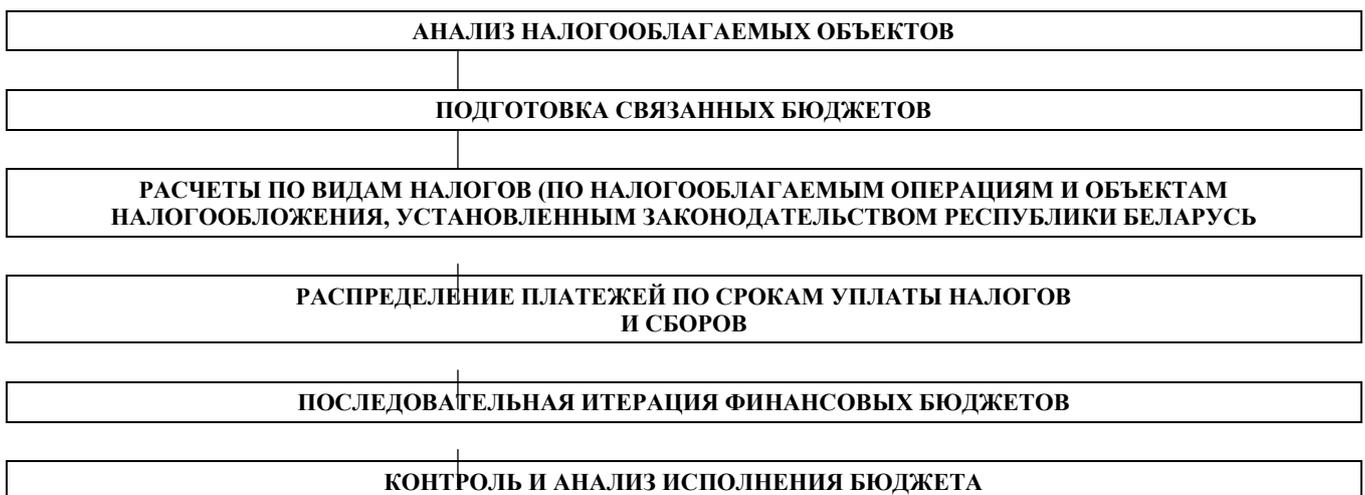


Рисунок 5.3 – Логическая схема планирования налогового бюджета организации

Так, на первом этапе планирования налогового бюджета осуществляется анализ налогооблагаемых объектов, который имеет характер детальной инвентаризации установленных и уплачиваемых налогов, взносов и сборов отдельно по федеральному и местному законодательству, а именно последовательно исследуются:

- перечень налогов, взносов и сборов, установленных законодательством;
- перечень налогов, взносов и сборов, по которым организация должна быть налогоплательщиком;
- перечень налогов, взносов и сборов, которые уплачиваются организацией;
- перечень вновь установленных для организации налогов в связи с изменением видов деятельности или изменением законодательства.

В процессе такого анализа необходимо получить ответы на следующие вопросы: входит ли организация в состав налогоплательщиков по каждому из установленных налогов; имеются ли облагаемые налогами объекты и каковы их характеристики; совпадает ли полностью характеристика налогооблагаемых объектов в законе и в конкретной деятельности организации по каждому из установленных налогов; имеются ли вычеты, какие и в каком размере; подпадает ли имущество и операции организации под налогообложение конкретным налогом; имеются ли льготы по уплате налогов, и каковы условия применения льгот, что необходимо сделать для обеспечения применения льгот.

Зачастую на практике такой анализ проводится с участием аудиторов и юристов и осуществляется для того, чтобы организация могла оценить риски, возникающие вследствие того или иного толкования законов, и принять обоснованное решение как по налогооблагаемым объектам, так и по необлагаемым операциям и льготам.

После проведения такого исследования и получения организацией данных о налогооблагаемых объектах, вычетах и льготах на планируемый год начинается подготовка так называемых связанных бюджетов, а именно основных (операционных) бюджетов (смет): бюджета продаж, бюджета закупок материалов, сметы расщедования материалов, бюджета закупок работ и услуг, бюджета расходов на оплату труда, бюджета социальных выплат и льгот, бюджета инвестиций.

Вышеперечисленные бюджеты входят в состав сводного бюджета предприятия и фокусируются преимущественно на моделировании будущих расходов и доходов от текущих операций в течение бюджетного периода. Это предопределяет главную цель их составления, которую можно определить как увязку натуральных показателей планирования со стоимостными, а также определение наиболее важных пропорций, ограничений и допущений.

Необходимо отметить, что общая структура операционных бюджетов зависит от того, набор каких объектов бюджетирования положен в основу системы и может включать, соответственно, бюджеты бизнес-направлений, бюджеты подразделений, бюджеты центров финансовой ответственности, бюджеты бизнес-процессов, бюджеты проектов. Иными словами, на каждом предприятии состав таких бюджетов может отличаться в зависимости от масштаба организации, специфики ее деятельности и некоторых других моментов.

Содержание третьего этапа планирования налогового бюджета сводится к проведению расчетов по отдельным видам налогов, которые ведутся по налогооблагаемым операциям и объектам налогообложения, установленным законодательством; определению основных видов налогов, уплачиваемых организацией в процессе осуществления хозяйственной деятельности за счет различных источников, которые основываются на анализе состава налоговых платежей в предплановом периоде. Основная задача этого этапа – установление удельного веса основных видов налоговых платежей в общей сумме их выплат за счет различных источников, т. е. в выручке от реализации, себестоимости или издержках обращения, прибыли. По результатам такой группировки определяются основные виды налогов каждой группы, включаемые в плановый их расчет.

• *Расчет средневзвешенных ставок уплаты налогов и обязательных отчислений за счет различных источников.* Средневзвешенные ставки определяются по каждому из трех источников их уплаты. Для их расчета используются планируемые показатели выручки и суммы налоговых платежей и обязательных отчислений, исчисленных на плановый период по соответствующей базе налогообложения. Такой расчет ведется лишь по основным видам налогов и обязательных отчислений. Формула, которая используется для расчета средневзвешенных ставок налогообложения, имеет следующий вид:

$$CCH = (H_1 + H_2 + \dots + H_n) : INN \cdot 100, \quad (5.1)$$

где CCH – средневзвешенная ставка налогообложения по источнику уплаты;

H_1-H_n – суммы основных налоговых выплат за счет соответствующего источника исходя из плановых показателей установленной базы налогообложения;

INN – плановая сумма соответствующего источника уплаты.

• *Расчет плановых сумм налогов, уплачиваемых за счет различных источников.* Этот расчет осуществляется по каждому из источнику с применением следующих формул:

$$H_в = (CCH_в \cdot B_n) : (100 - UB_в), \quad (5.2)$$

где $H_в$ – общая сумма налогов, планируемых к уплате за счет выручки от реализации;

$CCH_в$ – средневзвешенная ставка налогообложения выручки, рассчитанная на плановый период по основным видам налогов;

B_n – планируемая сумма выручки;

$UB_в$ – удельный вес прочих видов налогов и обязательных отчислений, рассчитанный на первом этапе в процентах;

$$H_c = (CCH_c \cdot C_n) : (100 - UB_{nc}), \quad (5.3)$$

где H_c – общая сумма налогов, планируемая к уплате, включаемая в себестоимость (издержки обращения);

CCH_c – средневзвешенная ставка налогообложения себестоимости (издержек обращения), рассчитанная на плановый период по основным видам налогов;

C_n – планируемая сумма себестоимости (издержек обращения);

UB_{nc} – удельный вес прочих видов налогов, включаемых в себестоимость (издержки обращения);

$$H_n = (CCH_n \cdot P_n) : (100 - UB_{np}), \quad (5.4)$$

где H_n – общая сумма налогов, планируемая к уплате за счет прибыли;

CCH_n – средневзвешенная ставка налогообложения прибыли, рассчитанная на планируемый период по основным видам налогов в процентах;

P_n – планируемая сумма прибыли;

UB_{np} – удельный вес прочих видов налогов, уплачиваемых за счет прибыли.

• *Расчет общей плановой суммы налогов, уплачиваемых организацией в процессе осуществления хозяйственной деятельности.* Данный расчет осуществляется с использованием следующей формулы:

$$H_o = H_v + H_c + H_n, \quad (5.5)$$

где H_o – общая плановая сумма налогов, уплачиваемых организацией в процессе осуществления хозяйственной деятельности;

H_v – сумма налогов, планируемая к уплате из выручки;

H_c – сумма налогов, планируемая к уплате из себестоимости (издержек обращения);

H_n – сумма налогов, планируемая к уплате за счет прибыли организации.

Важным моментом оптимизации налогообложения предприятия является использование системы планирования на предстоящие периоды налоговых платежей и поступлений. С этой целью проводится расчет баз налогообложения налогов (сборов), которые уплачиваются предприятием. Расчет производится по каждому отдельному налогу. В первую очередь, необходимо произвести расчет налогов, связанных с фондом оплаты труда (взносы в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь). Расчет планового налога осуществляется по следующей формуле:

$$S_{\text{фот}} = \frac{\Phi_{\text{от}} \cdot \gamma_{\text{фот}}}{100\%}, \quad (5.6)$$

где $S_{\text{фот}}$ – сумма налоговых платежей, связанных с фондом оплаты труда за необходимый период времени;

$\Phi_{\text{от}}$ – размер фонда оплаты труда;

$\gamma_{\text{фот}}$ – ставка налога, связанного с фондом оплаты труда.

При расчете оптимального размера налоговых платежей необходимо «проиграть» варианты уменьшения или увеличения базы налогообложения (фонда оплаты труда) и сравнить с данными налоговых платежей, которые получаются с уменьшенной или увеличенной другой базы налогообложения (прибыль). После этого производится расчет суммы налоговых платежей, входящих в цену реализуемой продукции (НДС, акциз, единый платеж и др.). Размер суммы налоговых платежей рассчитывается по формуле

$$S_R = \frac{D_R \cdot \gamma_R}{100\%}, \quad (5.7)$$

где S_R – предполагаемая сумма налогов, входящих в стоимость продукции (работ, услуг);

D_R – доход от реализации продукции;

γ_R – ставка налога, входящего в стоимость продукции.

После осуществления этого этапа, по мнению авторов данной монографии, следует приступить ко второй части оперативного налогового планирования, которая заключается в составлении многовариантных налоговых моделей при рассмотрении и принятии тех или иных управленческих решений и определении критериев выбора оптимального варианта. Это очень важный аспект планирования, зачастую недооцениваемый руководителями организаций. В практике, как правило, сначала принимается решение, например, о выпуске новой продукции, производятся определенные действия, осуществляются материальные вложения и только потом, при уплате налогов, выясняется, какие налоги, в каком размере и куда платятся, а какие налоги могли бы быть альтернативными. Только рассмотрение всех возможных вариантов с применением метода составления компьютерных финансовых моделей, их оценка с точки зрения налоговых последствий с учетом дисконтирования денежных потоков и выбор оптимального варианта уже на начальной стадии работы может обеспечить дальнейшее эффективное функционирование организации.

То же самое касается и текущих хозяйственных и финансовых операций. Налоговое планирование

предполагает проведение анализа всех сделок на стадии их оформления и заключения договоров. От того, как изложены те или иные условия соглашения, во многом зависит величина возникающих при этом налоговых обязательств. При наличии постоянных или однотипных операций необходимо разработать унифицированные формы договоров, других необходимых документов, виды типовых бухгалтерских проводок, а также регистров налогового учета. В разработке таких форм должны участвовать одновременно производственные, юридические, финансовые и бухгалтерские службы организации.

Для целей планирования в налоговом бюджете также указываются фактические значения сумм начисленных налогов в отчетном (предшествующем) году. После того как проведены расчеты по отдельным видам налогов, осуществляется распределение платежей по срокам уплаты налогов и сборов посредством составления календаря налоговых платежей организации.

Календарь налоговых платежей по конкретным датам составляется в Бюджете движения денежных средств с помощью специальных программ автоматизированного расчета денежных потоков. При этом в налоговом календаре или Бюджете движения денежных средств отражаются суммы и сроки уплаты налогов, сборов и взносов с учетом нерабочих и праздничных дней, а также сроков возмещения НДС при поставке на экспорт, которые могут достигать трех месяцев. Ниже предлагается форма налогового календаря, которая позволит сравнивать запланированные к уплате суммы налогов с фактически уплаченными (таблица 5.2).

Таблица 5.2 – Форма налогового календаря предприятия

Виды налогов и сборов	Ставка		Даты и суммы уплаты					
	План	Факт	По плану		Фактически		Штрафные санкции	И т. д.
			дата	сумма	дата	сумма		
1. Налог на добавленную стоимость								
2. Налог на прибыль								
И т. д.								

Очевидно, что каждая организация заинтересована в эффективном использовании своих финансовых ресурсов и не желает уплачивать налоги раньше установленного срока. Однако по результатам планирования календаря налоговых платежей может сложиться такая ситуация, что в пик уплаты налогов и взносов сумма поступлений денежных средств будет наименьшая. В этом случае финансовый отдел (департамент) будет принимать решение о необходимости накопления средств или их заимствования и очередности платежей в соответствии с установленными сроками уплаты.

После этого (на пятом этапе) налоговый бюджет и календарь налоговых платежей передаются в финансовый отдел для составления финансовых сводных бюджетов (прогнозного Отчета о прибылях и убытках, Бюджета движения денежных средств и прогнозного Бухгалтерского баланса). А затем на заключительном (шестом) этапе планирования налогового бюджета осуществляется контроль и анализ его исполнения, на основании чего в случае необходимости разрабатываются варианты корректировки финансовых планов организации.

В рамках практической реализации заключительного этапа планирования налогового бюджета осуществляется формирование сопоставимой и достоверной информации об исполнении плана, определение величины отклонения фактических показателей от плановых, выявление причин отклонений в реализации планов. С организационной точки зрения данный вид деятельности, а именно анализ налогового бюджета, проводится отделом налогового планирования, отвечающим за его разработку и исполнение по следующей схеме: первоначально оценивается общая сумма запланированных и фактически начисленных налогов и сложившихся отклонений, а после определяются факторы, повлиявшие на отклонение фактических и плановых показателей и отклонение фактических показателей отчетного года и предшествующего года, что оформляется в таблице «Анализ исполнения налогового бюджета», к которой прилагается пояснительная записка, отражающая результаты анализа показателей бюджета. Затем сведения об исполнении налогового бюджета передаются в финансовый отдел для анализа фактического исполнения Отчета о прибылях и убытках. Основными из этих оценочных показателей являются:

1. *Коэффициент эффективности налогообложения*, который позволяет получить общую характеристику избранной налоговой политики организации. Этот коэффициент показывает, как соотносятся между собой чистая прибыль и общая сумма налоговых платежей и обязательных отчислений, и рассчитывается по следующей формуле:

$$Эф = ЧП : ОН, \quad (5.8)$$

где *Эф* – коэффициент эффективности налогообложения;

ЧП – чистая прибыль;

ОН – общая сумма налоговых платежей и обязательных отчислений.

2. *Коэффициент налоговой емкости реализации продукции* позволяет определить общую сумму налогов и

обязательных отчислений, приходящихся на единицу объема реализованной продукции. Расчет производится с использованием следующей формулы:

$$KНемк = ОН : P, \quad (5.9)$$

где $KНемк$ – коэффициент налогообложения реализации продукции организации;
 P – общий объем реализации продукции.

3. Коэффициент налогообложения выручки отражает уровень налогообложения выручки соответствующими видами налогов и обязательных отчислений, входящими в цену продукции:

$$KНв = Нц : B, \quad (5.10)$$

где $KНв$ – коэффициент налогообложения выручки;
 $Нц$ – общая сумма налогов и обязательных отчислений, входящих в цену продукции;
 B – выручка от реализации продукции.

4. Коэффициент налогообложения затрат позволяет судить об уровне налогов и обязательных отчислений, относимых на себестоимость (издержки), в общей сумме этой себестоимости (издержек):

$$KНс = Нс : Сст, \quad (5.11)$$

где $KНс$ – коэффициент налогообложения затрат;
 $Нс$ – общая сумма налогов и обязательных платежей, относимых на себестоимость (издержки) продукции;
 $Сст$ – себестоимость (издержки) организации.

5. Коэффициент налогообложения прибыли характеризует уровень налогов, уплачиваемых за счет прибыли организации:

$$KНп = Нп : П, \quad (5.12)$$

где $KНп$ – коэффициент налогообложения прибыли;
 $Нп$ – общая сумма налоговых платежей, уплачиваемых за счет прибыли;
 $П$ – прибыль организации.

6. Коэффициент льготного налогообложения хозяйственной деятельности показывает, насколько эффективно организация использует предоставленные законодательством льготы по налогам. Он позволяет определить эффективность использования льгот по отдельным видам налогов и рассчитывается по формуле

$$KНл = Лн : (Лн + ОН), \quad (5.13)$$

где $KНл$ – коэффициент льготного налогообложения;
 $Лн$ – общая сумма налоговых льгот, используемых организацией в процессе осуществления хозяйственной деятельности;
 $ОН$ – общая сумма налоговых платежей.

На основании полученной информации проводится анализ, по результатам которого принимаются решения о необходимости корректировки действующей на предприятии системы налогового планирования, об отказе от неэффективных методов и разработке новых.

При этом необходимо учитывать то, что увеличение налоговых платежей по сравнению с запланированными не означает, что финансовое положение организации ухудшилось. Принципиально важным в таких условиях является анализ причин увеличения сумм того или иного налога.

Так, например, в контексте рассмотрения налога на прибыль превышение его фактической величины над плановой может свидетельствовать о росте прибыли и повышении благосостояния организации. Для того чтобы выявить причину отклонения налога на прибыль, анализируется весь бюджет доходов и расходов и все отклонения по ним.

Иными словами, составление бюджета налогов на конкретном предприятии, а также контроль его исполнения должны проводиться с учетом возможностей хозяйствующего субъекта и объективной потребности в соответствующей информации. В ином случае затраты на составление бюджета налогов будут превышать получаемые от него выгоды.

В данном контексте необходимо отметить, что для того, чтобы система бюджетирования на предприятии была эффективным инструментом управления, она должна отражать специфику бизнес-процессов организации и ее деятельности.

Таким образом, проведенное исследование, а именно уточнение сущностного содержания понятия «налоговое бюджетирование», идентификация его места и роли в системе иных финансовых планов ор-

ганизации, исследование и систематизация структурных элементов налогового бюджета и их взаимосвязей, позволяет сделать вывод о том, что сам по себе налоговый бюджет в контексте принятия финансово-экономических решений организации не эффективен, а становится таковым только в рамках общей системы финансового бюджетирования. Так, рассматриваемый в качестве одного из операционных бюджетов налоговый бюджет, с одной стороны, должен согласовываться с бюджетом движения денежных средств, с другой – быть увязанным с бюджетом движения денежных средств, что позволит сбалансировать денежные доходы и платежи в бюджет таким образом, чтобы ко времени уплаты налогов организацией был достигнут уровень достаточного чистого денежного потока.

Иными словами, бюджет налогов необходимо составлять, во-первых, для дальнейшего расчета финансовых показателей организации и определения влияния на них налогового бремени, во-вторых, для формирования платежного календаря и, в-третьих, для оптимизации налогов.

Таким образом, выделение отдельным блоком при осуществлении финансового бюджетирования налогового бюджета дает возможность сконцентрировать внимание не на осуществлении отдельных операций, связанных с минимизацией налоговых платежей по какому-либо отдельному налогу в рамках отдельного договора или однотипных операций, а на реализации общей финансовой, в частности, налоговой стратегии. Такой комплексный подход позволит не принимать решения, которые могут идти вразрез с финансовой политикой, несмотря на кратковременное уменьшение налоговых платежей.

5.3. Методические рекомендации по налоговому планированию в организации

Менеджменту налогового планирования в организациях необходимо решить задачу по оптимизации налоговых платежей с целью увеличения размера доходов, причем речь идет как о тактике сокращения налоговых изъятий, так и выстраивании оптимальной налоговой политики на долгосрочную перспективу. Несмотря на то, что хозяйствующие субъекты значительно отличаются по видам деятельности, размерам, структуре и другим параметрам, логика и принципы управления финансовыми ресурсами (налогами в том числе) остаются неизменными. В данной ситуации возрастает значение налогового планирования как условия экономического роста хозяйствующих субъектов, что обусловлено прежде всего следующими обстоятельствами:

1. Экономическая нестабильность и часто вносимые поправки в налоговое законодательство делают более конкурентоспособными те предприятия, которые оперативно реагируют на вносимые изменения. Сделать это могут, как правило, только хозяйствующие субъекты, занимающиеся многовариантными расчетами налоговой оптимизации.

2. Налоговая экономия является резервом для увеличения чистой прибыли фирмы и позволяет осуществлять модернизацию, техническое перевооружение, закупку нового оборудования, т. е. служит источником финансирования инвестиционных долгосрочных программ и создает основу для финансовой значимости хозяйствующего субъекта.

3. Максимизация чистой прибыли создает условия для роста дивидендных выплат, соответственно, стоимости акций и роста капитализации (цены) фирмы.

Налоговое планирование в организациях рекомендуется осуществлять в несколько этапов.

Первый этап. *Закрепление направлений налогового планирования в учетной политике организации.* Грамотное применение элементов учетной политики – одно из направлений налогового планирования, которое позволяет варьировать сумму выручки, себестоимость, прибыль, тем самым, изменяя суммы налогов и сроки их уплаты. При формировании учетной политики организация осуществляет выбор определенного способа ведения бухгалтерского учета (или нескольких) и описывает порядок ведения учета отдельных операций, не отраженных в законодательстве. Выбор методики учета позволяет регулировать денежные потоки организации, влиять на величину финансовых результатов, отраженных в учете, следовательно, и на величину ее налоговых платежей.

Принятая в организации учетная политика регламентирует следующие вопросы: метод определения выручки, метод оценки запасов товарно-материальных ценностей, метод начисления амортизации основных средств, нормы перенесения первоначальной стоимости нематериальных активов на расходы, порядок учета расходов будущих периодов, перечень создаваемых фондов и резервов и др.

В приказе по организации, исходя из специфики ее деятельности, могут отражаться и другие вопросы учетной политики. Авторы данной монографии проанализировали те вопросы учетной политики, по которым законодательством предполагается выбор, и этот выбор может повлиять на налогообложение организации. При проведении анализа за основу берется учетная политика, принятая субъектами хозяйствования потребительской кооперации, и сравнивается с оптимальным вариантом ведения учета с точки зрения минимизации налогов.

При определении выручки от реализации продукции товаров (работ, услуг) белорусским субъектам хозяйствования законодательно предоставляется выбор: по моменту отгрузки продукции (товаров) – день отгрузки продукции (товаров) и предъявления покупателю (заказчику) расчетных документов; по мере поступления денежных средств – день оплаты отгруженной продукции (товаров). Разница между этими двумя методами заключается в том, что при определении выручки по моменту отгрузки организация получает налогооблагаемую базу и обязанность заплатить налоги еще до получения реальных денег. Организации потребительской кооперации выручку от реализации товаров (продукции, работ, услуг), основных средств, нематериальных и прочих активов и признание прибыли, соответствующей полученной выручке, производят по отгрузке товарно-материальных ценностей и предъявлению покупателю (заказчику) расчетных документов. Данный метод определения выручки для организаций нуждается в пересмотре, особенно, если учесть, что у большинства субъектов хозяйствования весьма ограничены собственные оборотные средства, а отсрочка в уплате налогов, предоставляемая при признании выручки по мере оплаты счетов покупателями (заказчиками), позволяет более рационально распределять денежные средства, т. е. платить налоги с конкретной сделки, а не по предоплате. Распространенность метода определения выручки по отгрузке среди организаций потребительской кооперации объясняется его простотой, а также тем, что многие организации предпочитают заплатить налоги сразу после совершения сделки и в определенной степени снизить риск получения штрафных санкций за пропущенные сроки включения выручки по сделке в налогооблагаемую базу. Имеется в виду то, что даже если платежи за отгруженные товары не поступили (при отражении выручки по моменту оплаты), то через 60 дней НДС с проведенной сделки все равно должен быть уплачен, согласно пункту 1.1 статьи 10 Закона Республики Беларусь «О налоге на добавленную стоимость» от 19 декабря 1991 г. № 1312-ХІІ. Следовательно, при отражении выручки по оплате счетов покупателями увеличивается трудоемкость учета и при значительном объеме проводимых сделок в организации фактически требуется отдельный учетный работник по отслеживанию сделок, по которым истекает 60 дней со дня отгрузки. Кроме того, учет усложняется тем, что платежи по сделке могут поступать частями. Вместе с тем организации потребительской кооперации постепенно автоматизируют свой учет, особенно все счета, связанные с движением товаров, т. е. сделки, по которым подходит срок оплаты, программой компьютера могут выделяться красным цветом либо считаться налоговой базой автоматически. Преимущества определения выручки по моменту оплаты рассматриваются на примере.

Пример

Организация потребительской кооперации реализовала товар на сумму 100 000 000 р. НДС начислен в сумме 15 254 240 р. ($100\,000\,000 \times 18 : 118$). При определении выручки по отгрузке сумма начисленного НДС с этой сделки должна быть перечислена в бюджет из имеющихся у организации средств, т. е. сумма в размере 15 254 240 р. должна быть отвлечена из ее оборота. Если же выручка определяется по моменту оплаты, то организация в течение 60 дней может использовать 15 254 240 р. по своему усмотрению, т. е. использовать в обороте и извлечь дополнительную прибыль. Кроме того, снижается потребность организации в кредитах банка. Если заплатить 15 254 240 р. сразу, т. е. по моменту отгрузки, то для пополнения своих оборотных средств организация будет вынуждена обратиться к кредитам банка и выплачивать по нему проценты. Ставка банковского процента составит 17% (14% ставка рефинансирования плюс 3% получается средняя ставка процента за пользование кредитами банка при кредитовании организаций потребительской кооперации, в зависимости от банка).

Получается, что если использовать 15 254 240 р. в обороте 60 дней, то можно не брать на эту сумму кредит и, следовательно, сократить статью «Проценты за пользование кредитами банка» на 432 203 р. ($15\,254\,240 \cdot 17 : 100 : 360 \cdot 60$).

Следует отметить, что большинство частных субъектов хозяйствования учитывают выручку по мере оплаты счетов покупателями. Следовательно, там, где в бизнесе задействованы деньги конкретных людей, вопрос рационализации их размещения и использования продуман изначально.

Согласно пункту 9 Основных положений по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), включение в состав себестоимости сырья, материалов и других материальных ресурсов производится с использованием одного из следующих методов оценки запасов: по средневзвешенным ценам, учетным ценам с учетом отклонений от их фактической стоимости, ценам последнего приобретения (ЛИФО), ценам первого приобретения (ФИФО).

Для современной экономической ситуации в Республике Беларусь (наличие инфляции) и целей минимизации налогообложения предпочтительны и метод ЛИФО, и метод включения в состав себестоимости материалов по учетным ценам с учетом отклонений от их фактической стоимости, которые похожи по своей сути. Их применение позволяет увеличить себестоимость продукции, тем самым уменьшить налогооблагаемую базу для налога на прибыль и других платежей, уплачиваемых из прибыли. Метод оценки запасов по средневзвешенным ценам предпочтителен, если с учетом технологических особенностей за-

труднительно применение других методов (например, при большом разнообразии используемых в производстве сырья и материалов; в торговле – при значительных объемах продаж). Метод ФИФО позволяет сводить себестоимость, что важно для конкурентоспособности продукции и, вместе с тем, увеличить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. С точки зрения минимизации налогообложения два последующих метода уступают двум предыдущим.

В организациях применяются преимущественно метод включения в состав себестоимости материалов по учетным ценам с учетом отклонений от их фактической стоимости, что для целей минимизации налогообложения является оптимальным.

Амортизация основных средств и нематериальных активов является одним из важнейших элементов расходов, которые позволяют управлять суммой налога на недвижимость, налога на прибыль и других обязательных платежей из прибыли.

Согласно пункту 37 Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов организации самостоятельно определяют способы и методы начисления амортизации: для объектов, используемых в предпринимательской деятельности, – линейный, нелинейный, производительный способы; для объектов, не используемых в предпринимательской деятельности, – линейный; по объектам временных титульных зданий и сооружений – также линейный способ. Следует учитывать тот факт, что линейный способ в бухгалтерском учете и линейный способ в налоговом учете очень близки, и это можно использовать в целях упрощения бухгалтерского и налогового учета. Линейный способ эффективен по отношению к основным средствам с продолжительным сроком полезного использования (12–15 лет), а также по тем основным средствам, которые представляют собой пассивную часть основных средств (в зависимости от отрасли).

При расчете амортизации активной части основных средств, т. е. на которую влияет интенсивность производства, и к основным средствам с высокой скоростью морального износа рекомендуется применять нелинейные способы начисления амортизации. Нелинейный способ начисления амортизации предусматривает применение двух методов: уменьшаемого остатка и суммы чисел лет. Эти методы относятся к методам ускоренной амортизации, когда организация стремится вернуть вложенные в данный объект средства до того, как он морально устареет, минимизировать влияние инфляции, быстрее обновить устаревшее оборудование, т. е. 2/3 стоимости основных средств списывается в первую половину срока службы объекта. Преимущества с точки зрения минимизации налогообложения – это более высокие расходы и, следовательно, низкие налоги и платежи с прибыли, а за счет снижения стоимости основных средств – и налога на недвижимость. Но при этом могут увеличиться цены на продукцию или товары, что может отрицательно повлиять на конкурентоспособность организации. Производительный способ начисления амортизации подходит для активной части объектов основных средств, по которым начисление амортизации происходит в зависимости от технических характеристик объекта (количество продукции (работ, услуг) в натуральных показателях, которые в соответствии с технической характеристикой могут быть выпущены) и может включать амортизацию конкретного объекта в себестоимость конкретных изделий. Данный метод при налоговой оптимизации напрямую зависит от способности организации правильно прогнозировать объемы своей деятельности. При применении методов нелинейной амортизации и производственного метода ее расчета более интенсивно по сравнению с линейным способом снижается остаточная стоимость основных средств и, следовательно, налог на недвижимость. Таким образом, применение нелинейных методов амортизации дают на начальной стадии экономию как по налогу на недвижимость, так и по налогу на прибыль и сборам с прибыли.

Организации применяют в основном линейный метод начисления амортизации, который до 2002 г. базировался на нормах амортизационных отчислений, установленных в постановлении Совмина СССР «О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР» от 22 октября 1990 г. № 1072, а теперь исходя из сроков полезного использования объектов регламентируется целым рядом новых нормативных документов. Большинство организаций потребительской кооперации не используют методы ускоренной амортизации. Принятая учетная политика может существенно повлиять на финансовые результаты. Поэтому организациям потребительской кооперации следует уделить особое внимание данному вопросу.

Второй этап. Анализ налогооблагаемых объектов, в процессе которого устанавливаются уплачиваемые организацией налоги и неналоговые обязательные платежи и определяется объем предстоящей аналитической работы. После проведения анализа организация получает данные о налогооблагаемых объектах, вычетах и льготах на планируемый год. Объем предстоящей работы представлен в виде схемы на рисунке 5.4.

Следует отметить, что все расчеты целесообразно проводить в табличном процессоре Microsoft Excel, чтобы, во-первых, рассчитанные суммы автоматически заносились в налоговый бюджет, во-вторых, значительно облегчался процесс редактирования плана, если в планируемом периоде произошли изменения.

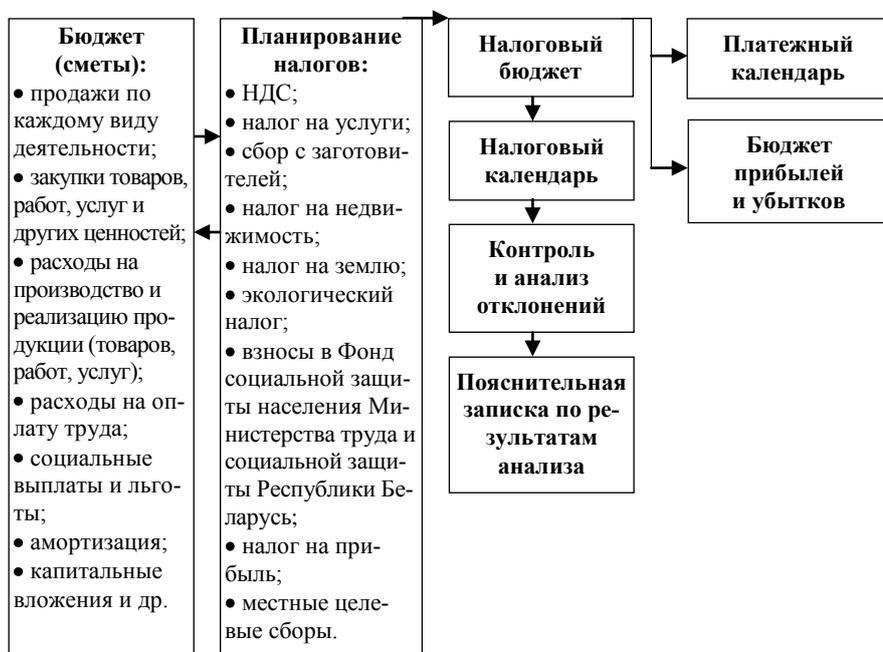


Рисунок 5.4 – Рекомендуемая схема планирования налогов в организациях сферы обращения

Объектами налогообложения в многоотраслевых организациях потребительской кооперации, совмещающих отрасли сферы обращения налогов и неналоговых обязательных платежей, являются:

1. НДС: операции по реализации товаров, продукции собственного производства предприятий питания, заготовительной продукции. Льготы нет.

2. Налог на услуги: операции по оказанию услуг. Льготы нет.

3. Сбор с заготовителей: осуществление промысловой заготовки (закупки) дикорастущих растений (их частей), грибов, технического и лекарственного сырья растительного происхождения, сельскохозяйственной продукции в целях их промышленной переработки или реализации. Льготы: освобождаются закупки сельскохозяйственной продукции.

4. Налог на недвижимость: остаточная стоимость вторсырья зданий и сооружений основных средств. Льготы – в зависимости от области и района. Например, в Гомельской области налог на недвижимость не уплачивается по объектам, расположенным в сельской местности.

5. Налог на землю: земельные участки. Льготы предоставляются в зависимости от области и района. Например, в Гомельской области налог на землю не уплачивается по объектам, расположенным в сельской местности.

6. Экологический налог: объемы выводимых в окружающую среду выбросов загрязняющих веществ, в основном, по передвижным источникам. Льготы нет.

7. Взносы в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь: фонд заработной платы. Льготы нет.

8. Налог на прибыль: налогооблагаемая прибыль (прибыль отчетного периода, откорректированная прибыль на доходы и расходы, не включаемые в налогооблагаемую прибыль). Льготируется прибыль, направляемая на капитальные вложения. Кроме того, организации потребительской кооперации, имеющие финансово-расчетные центры (ФРЦ), т. е. единый расчетный счет, составляющие консолидированный баланс, налог на прибыль тоже уплачивают консолидировано (11 районов Гомельской области). Если общие убытки больше общей прибыли, то налог не уплачивается. В случае, если получена по совокупности прибыль, то ее можно направить на капитальные вложения, например, обновление материально-технической базы (МТБ).

9. Местные целевые сборы: прибыль, остающаяся в распоряжении организации после налогообложения. Льготы нет.

Таким образом, налоговой экономии, кроме льгот, закрепленных законодательно, способствует организационная структура субъектов хозяйствования потребительской кооперации, а также организация расчетно-платежных операций, в частности, наличие ФРЦ и, кроме того, область и район нахождения организации.

Третий этап. Разработка основных бюджетов (смет), необходимых для составления Налогового бюджета. Для составления Налогового бюджета необходимы данные по следующим операционным бюджетам (сметам): бюджет продаж по каждому виду деятельности; бюджет закупок товаров, работ, услуг и других товарно-материальных ценностей, бюджет расходов на производство и реализацию продукции (товаров, работ, услуг), бюджет расходов на оплату труда; бюджет социальных выплат и льгот, бюджет амортизации, бюджет капитальных вложений (обновление МТБ). Детализация учета хозяйственных операций в бюджетах (сметах) должна обеспечить расчет налогооблагаемых объектов. Налоговый бюджет

в свою очередь используется для составления финансового прогноза отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств и косвенно прогнозного бухгалтерского баланса.

Четвертый этап. *Расчеты по видам налогов.* Налоговый бюджет составляется отдельно по каждому налогу за каждый месяц года. Расчеты налогов ведутся по налогооблагаемым операциям и объектам налогообложения, установленным законодательством за каждый месяц планируемого года, а затем сводятся в единый Налоговый бюджет. Итоговая строка Налогового бюджета представляет собой примерные суммы налогов, подлежащие уплате в каждом месяце планируемого года.

Порядок планирования налогов на апрель (как месяц, следующий за первым кварталом) рассматривается в таблицах 5.3–5.12.

Таблица 5.3 – Планирование НДС на апрель

Объекты налогообложения	Сумма облагаемой базы и вычетов, млн р.	Ставка, %	Планируемая сумма налога, млн р.
1. Реализация товаров, работ, услуг	158	18	28,4
2. Реализация продукции общественного питания собственного производства	96	18	17,3
3. Реализация продукции промышленности	58	18	10,4
4. Реализация товаров по регулируемым розничным ценам с учетом налога	108	15,25	16,5
5. Реализация продовольственных товаров по перечню, определяемому Советом Министров Республики Беларусь	38	10	3,8
6. Реализация товаров для детей по перечню, определяемому Советом Министров Республики Беларусь	13	10	1,3
7. Реализация товаров и услуг своим работникам	4	18	0,7
8. Обороты по обмену объектами	3	18	0,5
9. Обороты по безвозмездной передаче объектов	5	18	0,9
10. Итого облагаемая база (НДС начисленный)	483	×	79,8
11. НДС к вычету	365	×	65,7
12. НДС к уплате	×	×	14,1

В апреле планируемого года по предварительным расчетам сумма НДС к уплате составит 14,1 млн р., которая и переносится в Налоговый бюджет.

Таблица 5.4 – Планирование налога на услуги на апрель

Объекты налогообложения	Сумма облагаемой базы, млн р.	Ставка, %	Планируемая сумма налога, млн р.
1. Операции по оказанию услуг баров, кафе и т. п.	24	10	2,4
2. Операции по оказанию услуг рынка	28	10	2,8
3. Операции по оказанию услуг парикмахерских	18	10	1,8
4. Итого облагаемая база (планируемая сумма налога)	70	×	7,0

В апреле планируемого года по предварительным расчетам сумма налога на услуги составит 7,0 млн р., которая и переносится в Налоговый бюджет.

Таблица 5.5 – Планирование налога с продаж на апрель

Объекты налогообложения	Сумма облагаемой базы, млн р.	Ставка, %	Планируемая сумма налога, млн р.
1. Оборот по реализации товаров, ввезенных на таможенную территорию Республики Беларусь и выпущенных в свободное обращение	46	5	2,3
2. Обороты по реализации других товаров	158	×	×
2.1. Реализованных в сельской местности	85	Льгота	0
2.2. Реализованных в городе и поселках городского типа	73	5	3,7
3. Итого облагаемая база (планируемая сумма налога)	119	×	6,0

В апреле планируемого года по предварительным расчетам сумма налога с продаж составит 6,0 млн р., которая и переносится в Налоговый бюджет.

Таблица 5.6 – Планирование сбора с заготовителей на апрель

Объекты налогообложения	Сумма облагаемой базы, млн р.	Ставка, %	Планируемая сумма налога, млн р.
1. Заготовка (закупка) дикорастущих растений (их частей), грибов, технического и лекарственного сырья растительного происхождения, сельскохозяйственной продукции в целях их промышленной переработки или реализации	–	5	–
2. Заготовка вторсырья	27	–	–
3. Итого облагаемая база (планируемая сумма сбора)	–	–	–

В апреле планируемого года предполагается только закупка вторсырья, которая сбором с заготовителей не облагается, следовательно, за апрель сбор с заготовителей уплачиваться не будет.

Таблица 5.7 – Планирование налога на недвижимость на апрель

Объекты налогообложения	Сумма облагаемой базы, млн р.	Ставка, %	Планируемая сумма налога, млн р.
1. Остаточная стоимость зданий и сооружений	5 464	×	×
1.1. Остаточная стоимость зданий и сооружений в городе и поселках городского типа	3 186	1	31,86
1.2. Остаточная стоимость зданий и сооружений в сельской местности	2 278	Льгота	0
2. Итого облагаемая база за год (планируемая годовая сумма налога)	3 186	×	31,86
3. Сумма налога за первый квартал	×	1/4	8,0

В апреле планируемого года по предварительным расчетам сумма налога на недвижимость за первый квартал составит 8,0 млн р., которая и переносится в Налоговый бюджет.

Таблица 5.8 – Планирование взносов в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь на апрель

Объекты налогообложения	Сумма облагаемой базы, млн р.	Ставка, %	Планируемая сумма налога, млн р.
1. Фонд оплаты труда по организации	140,5	35	49,2
2. Итого облагаемая база (планируемая сумма взноса)	140,5	×	49,2

В апреле на планируемый год по предварительным расчетам сумма взносов в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь составит 49,2 млн р., которая и переносится в Налоговый бюджет.

Таблица 5.9 – Планирование налога на землю на апрель месяц

Объекты налогообложения	Облагаемая база, га	Ставка, млн р.	Планируемая сумма налога, млн р.
1. Земельные участки в городе районного подчинения	8,4	1,668 3	14,0
2. Земельные участки в поселках городского типа	11,3	1,125 6	12,7
3. Земельные участки в сельских населенных пунктах	7,2	Льгота	0
4. Итого облагаемая база за год (планируемая годовая сумма налога)	19,7	×	26,7
5. Сумма налога за первый квартал	×	26,7 : 4	6,7

В апреле планируемого года по предварительным расчетам сумма налога на землю за первый квартал составит 6,7 млн р., которая и переносится в Налоговый бюджет.

Таблица 5.10 – Планирование экологического налога на апрель

Объекты налогообложения	Установленный лимит в год, т	Облагаемая база, т	Ставка, р.	Планируемая сумма налога, млн р.
1. Налог на выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду от передвижных источников (по видам топлива)	–	–	–	–
1.1. Бензин неэтилированный	×	5	115 482	0,6
1.2. Дизельное топливо:				
1.2.1. С содержанием серы 0,2%	×	2,5	73 532	0,2
1.2.2. С содержанием серы 0,0035%	×	2,3	72 400	0,17
1.2.3. С содержанием серы 0,005%	×	1	72 194	0,07

1.3. Сжиженный газ	×	4	114 582	0,45
2. Плата за размещение отходов	–	–	–	–
2.1. Промышленно-бытовой мусор	5	0,416	6 750	0,3
3. Итого планируемая сумма налога за квартал	×	×	×	1,79

В апреле планируемого года по предварительным расчетам сумма экологического налога (налога на выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду от передвижных источников и платы за размещение отходов) за первый квартал составит 1,79 млн р., которая и переносится в Налоговый бюджет.

Таблица 5.11 – Планирование налога на прибыль на апрель

Объекты налогообложения	Сумма облагаемой базы, млн р.	Ставка, %	Планируемая сумма налога, млн р.
1. Прибыль отчетного периода	8	×	×
2. Расходы, не учитываемые при налогообложении	6	×	×
3. Доходы, не учитываемые при налогообложении	–	×	×
4. Прибыль до налогообложения	14	24	3,4
5. Итого облагаемая база (планируемая сумма налога)	14	×	3,4

В апреле на планируемый год по предварительным расчетам сумма налога на прибыль составит 3,4 млн р., которая и переносится в Налоговый бюджет (в случае, если прибыль не направляется на капитальные вложения).

Таблица 5.12 – Планирование местных целевых сборов на апрель

Объекты налогообложения	Сумма облагаемой базы, млн р.	Ставка, %	Планируемая сумма налога, млн.р.
1. Прибыль, остающаяся в распоряжении организации	10,7	3	0,3
2. Итого облагаемая база (планируемая сумма сборов)	10,7	×	0,3

В апреле на планируемый год по предварительным расчетам сумма местных целевых сборов составит 0,3 млн р., которая и переносится в Налоговый план.

Далее, в таблице 5.13 составляется Налоговый бюджет на год, в таблице 5.14 показывается связь Налогового бюджета с Налоговым календарем, в таблице 5.15 – связь Налогового календаря с Платежным календарем. В таблице 5.16 проводится анализ исполнения Налогового бюджета и по результатам анализа составляется пояснительная записка.

Таблица 5.13 – Налоговый бюджет на год, млн р.

Налоги и неналоговые обязательные платежи	Итого за год												
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	
1. НДС													
1.1. НДС начисленный	94,5	73,6	77,5	79,8	78,6	80,1	80,9	79,9	81,3	82,0	81,9	86,5	976,6
1.2. НДС к вычету	82,1	62,2	65,8	65,7	66,6	71,5	69,5	68,5	73,3	72,5	71,8	73,5	843,0
1.3. НДС к уплате	12,4	11,4	11,7	14,1	12,0	8,6	11,4	11,4	8,0	9,5	10,1	13,0	133,6
2. Налог с продаж	6,9	5,8	5,9	6,0	5,7	6,0	6,1	5,9	6,3	6,5	6,6	6,8	74,5
3. Налог на услуги	7,6	7,1	7,0	7,0	6,9	7,5	7,1	6,8	6,7	6,9	7,0	7,1	84,7
4. Сбор с изготовителей	–	–	–	–	0,5	0,7	0,9	1,1	1,3	1,3	1,0	0,5	7,3
5. Налог на недвижимость	8	×	×	8	×	×	8	×	×	8	×	×	32
6. Налог на землю	6,7	×	×	6,7	×	×	6,7	×	×	6,7	×	×	26,8
7. Экологический налог	1,6	×	×	1,8	×	×	1,9	×	×	2	×	×	7,3
8. Взносы в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь	48,1	48,6	47,9	49,2	49,5	49,4	50,1	49,9	48,5	50,3	50,4	52,3	594,2
9. Налог на прибыль	3,9	3,5	3,5	3,4	3,3	3,6	3,5	3,5	3,4	3,7	3,6	3,8	42,7
10. Местные целевые сборы	0,6	0,5	0,5	0,3	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,6	5,8
11. Итого (сумма стр. 1.3–10)	95,8	76,9	76,5	96,5	78,3	76,3	96,2	79,1	74,6	95,4	79,2	84,1	1 008,9

Пятый этап. Распределение по срокам уплаты налогов и составление Налогового календаря. С Налогового бюджета данные автоматически переносятся в Налоговый календарь на соответствующую дату (в зависимости от вида платежа), затем суммируются и переносятся в Платежный календарь в виде итоговых сумм по строке с примерным названием «Уплата налогов в бюджет». Он составляется на каждый месяц года. Платежный календарь и даты заключения договоров на оплату согласовываются с Налоговым календарем и Налоговым бюджетом. В Налоговом календаре отражаются суммы и сроки уплаты налогов с учетом выходных и праздничных дней.

Субъекты хозяйствования заинтересованы в эффективном использовании своих финансовых ресурсов и не желают уплачивать налоги раньше установленного срока. Следовательно, большинство налогов должны быть уплачены до 22-го числа месяца, следующего за отчетным. Таким образом, пик уплаты основной части платежей в бюджет приходится на 21-е число месяца, следующего за отчетным периодом. Вместе с тем в пик уплаты налогов сумма поступлений денежных средств в организации может быть наименьшей. Поэтому Налоговый календарь должен быть согласован с Платежным календарем, чтобы на данный период не планировалось крупных выплат по другим обязательствам, в том числе и выплата заработной платы. На счете в банке должна быть накоплена необходимая сумма денежных средств в соответствии с Налоговым бюджетом (при непредвиденных обстоятельствах – своевременно принято решение о заимствовании средств).

Шестой этап. На основании Налогового бюджета и Налогового календаря составляются сводные финансовые планы: Отчет о прибылях и убытках, Отчет о движении денежных средств и Бухгалтерский баланс.

Седьмой этап. Контроль и анализ исполнения бюджета. На данном этапе проводится контроль за исполнением Налогового бюджета, изучение возникших отклонений и их причин. Закрытие Налогового бюджета осуществляется ежемесячно, в срок до 20-го числа следующего месяца. При анализе годового Налогового бюджета проводится изучение факторов, повлиявших на отклонение фактических показателей текущего года от плановых и аналогичных показателей прошлого года. К данным расчетам прилагается пояснительная записка, в которой приводятся результаты анализа показателей бюджета и разрабатываются мероприятия по недопущению негативных моментов, имевших место при расчетах с бюджетом в прошедшем периоде.

Пояснительная записка

По сравнению с предшествующим годом наиболее значительный рост сумм произошел по НДС и взносам в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь. Отклонения в сумме НДС связаны с реализацией и закупкой в большей степени товаров по льготной ставке; налога с продаж – с увеличившейся реализацией товаров в сельской местности; налога на услуги – с увеличением в течение года объема оказываемых услуг баров, кафе, ресторанов, парикмахерских, рынка; налога на недвижимость – с реконструкцией нескольких объектов, в связи с чем увеличилась их остаточная стоимость; взносов в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь – в связи с ростом тарифной ставки первого разряда, и соответственно, фонда заработной платы; налога на прибыль и местных целевых сборов – в связи со значительными внереализационными расходами, превысившими соответствующие доходы и снизившими прибыль отчетного периода. Следовательно, организации следует обратить внимание на соблюдение расчетно-платежной дисциплины и согласование с Платежным календарем.

Таблица 5.14 – Налоговый календарь на апрель, млн р.

Виды налогов и неналоговых обязательств платежей	Дата, день недели																
	с 01.04 по 05.04	с 06.04 по 10.04	11.04	12.04	13.04	14.04	15.04	16.04	17.04	18.04	19.04	20.04	21.04	22.04	23.04	24.04	с 25.04 по 30.04
	СБ. – СР.	ВОС. – ПН.	ВТ.	СР.	ЧТ.	ПТ.	СБ.	ВОС.	ПН.	ВТ.	СР.	ЧТ.	ПТ.	СБ.	ВОС.	ПН.	ВТ. – ВОС.
1. НДС	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	Ф	×	14,1	×	×	×	×
2. Налог с продаж	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	Д	×	6,0	×	×	×	×
3. Налог на услуги	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	Д	×	7,0	×	×	×	×
4. Сбор с заготовителей	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	Д	×	–	×	×	×	×
5. Налог на недвижимость	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	8	×	×	×	×

Окончание таблицы 5.14

Виды налогов и неналоговых обязательных платежей	Дата, день недели																
	с 01.04 по 05.04	с 06.04 по 10.04	11.04	12.04	13.04	14.04	15.04	16.04	17.04	18.04	19.04	20.04	21.04	22.04	23.04	24.04	с 25.04 по 30.04
	СБ. – СР.	ВОС. – ПН.	ВТ.	СР.	ЧТ.	ПТ.	СБ.	ВОС.	ПН.	ВТ.	СР.	ЧТ.	ПТ.	СБ.	ВОС.	ПН.	ВТ. – ВОС.
6. Налог на землю	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	6,7	×	×	×	×
7. Экологический налог	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	Д	×	1,8	×	×	×	×
8. Взносы в Фонд социальной защиты Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	Д	×	49,2	×	×	×	×
9. Налог на прибыль	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	Д	×	3,4	×	×	×	×
10. Местные целевые сборы	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	Д	×	0,3	×	×	×	×
11. Итого	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	96,5	×	×	×	×

Примечание – Д – дата подачи расчета (декларации).

Таблица 5.15 – Платежный календарь за апрель, млн р.

Показатели	Суммы поступлений и платежей						Всего за месяц
	с 01.04 по 05.04	с 06.04 по 10.04	с 11.04 по 15.04	с 16.04 по 20.04	с 21.04 по 25.04	с 26.04 по 30.04	
1. Начальный остаток денежных средств	1,05	12,82	7,23	28,11	67,16	0,93	117,3
2. Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг	95,86	88,21	95,55	98,02	87,96	86,93	552,53
3. Выручка от реализации прочих материальных ценностей	2,35	0	1,08	0,58	1,59	0,98	6,58
4. Всего денежных поступлений (стр. 2 + стр. 3)	98,21	88,21	96,63	98,6	89,55	87,91	559,11
5. Просроченные платежи на начало периода	–	–	–	–	–	–	0
6. Оплата приобретенных товаров	78,74	63,74	73,72	57,89	58,2	61,84	394,13
7. Выплата заработной платы	0	28,58	0	0	0	22,95	51,53
8. Уплата налогов в бюджет	0	0	0	0	96,5	0	96,5
9. Оплата приобретенного оборудования	5,89	0	0	0	0	0	5,89
10. Другие платежи	1,81	1,48	2,03	1,66	1,08	1,85	9,91
11. Всего платежей (сумма стр. 5–10)	86,44	93,8	82,45	59,55	150,38	86,64	552,56
12. Конечный остаток денежных средств (стр. 1 + стр. 4 – стр. 11)	12,82	7,23	28,11	67,16	0,93	2,2	8,75

Таблица 5.16 – Анализ исполнения Налогового бюджета за отчетный год

Виды налогов	Начисленные налоги за предшествующий год	Начисленные налоги за отчетный год		Отклонение	
		по плану	фактически	от предшествующего года	от плана
1. НДС					
1.1. НДС начисленный	891,9	976,6	928,9	84,7	-47,7
1.2. НДС к вычету	785,6	843,0	802,6	57,4	-40,4
1.3. НДС к уплате	106,3	133,6	126,3	20	-7,3
2. Налог с продаж	69,8	74,5	73,9	4,1	-0,6
3. Налог на услуги	79,8	84,7	85,6	5,8	0,9
4. Сбор с изготовителей	6,9	7,3	7,6	0,7	0,3
5. Налог на недвижимость	36,7	32	35,6	-1,1	3,8
6. Налог на землю	20,6	26,8	26,7	6,1	3,6
7. Экологический налог	9,6	7,3	7,8	-1,8	0,5
8. Взносы в Фонд социальной защиты Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь	506,9	594,2	595,8	88,9	1,6
9. Налог на прибыль	39,3	42,7	36,8	-2,5	-5,9
10. Местные целевые сборы	4,6	5,8	3,8	-0,8	-2,1
11. Итого	879,5	1 008,9	999,9	120,1	-9

6. УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ

6.1. Теоретические аспекты управления налоговыми рисками

Неопределенность как внешней, так и внутренней среды неизбежно обуславливает наличие рисков при осуществлении менеджмента. Риск присущ любой форме человеческой деятельности, что связано со множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Исторический опыт показывает, что риск недополучения намеченных результатов особенно проявляется при всеобщности товарно-денежных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота. Поэтому с возникновением и развитием товарно-денежных отношений появляются различные теории риска, а классики экономической теории уделяют большое внимание исследованию проблем риска в хозяйственной деятельности.

Предпринимательства без риска не бывает. Наибольшую прибыль, как правило, приносят рыночные операции с повышенным риском. Принимать на себя риск предпринимателя вынуждает неопределенность хозяйственной ситуации, неизвестность условий политической и экономической обстановки и перспектив изменения этих условий. Чем больше неопределенность хозяйственной ситуации при принятии решения, тем выше и степень риска. Риск обязательно должен быть рассчитан до максимально допустимого предела. Как известно, все рыночные оценки носят многовариантный характер. Главная цель менеджмента добиться того, чтобы при самом худшем раскладе речь могла идти только о некотором уменьшении прибыли, но ни в коем случае не стоял вопрос о банкротстве.

Под *риском* понимается возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества.

Как экономическая категория, риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата: отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток), нулевой, положительный (выигрыш, выгода, прибыль).

Риском можно управлять, т. е. использовать различные меры, позволяющие в определенной мере прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска.

Под *налоговым риском* следует понимать неопределенность относительно достижения целей хозяйствующего субъекта в результате воздействия факторов, связанных с процессом налогообложения, которая может проявиться в виде финансовых (и иных) потерь или в возможности получения дополнительной выгоды (дохода) в результате позитивных отклонений. В целях принятия адекватных мер по управлению налоговыми рисками, в первую очередь, представляет интерес выявление и оценка налоговых рисков с негативными последствиями. С математической точки зрения риск потерь в налоговом планировании – это множество значений целевой функции, которые принадлежат области неопределенности относительно значений данной функции и которые для фирмы хуже, чем ожидаемое значение.

Налоговые платежи – одна из значительных статей расходов для большинства компаний, а потому необходимо управление налоговыми рисками и их мониторинг как часть внутреннего контроля за рисками. Подобное системное управление дает возможность более осмысленно подойти к процессу принятия управленческих решений, ликвидировать или снизить налоговые риски. Создание эффективной системы управления налоговыми рисками косвенно способствует и увеличению стоимости компании, поскольку

отсутствие негативных неожиданностей повышает доверие инвесторов. Все это требует выработки стратегии, основанной на управлении налоговыми рисками. Это, однако, не означает их полное устранение, поскольку некоторые риски принципиально не могут быть устранены. Тем не менее все налоговые риски должны быть своевременно идентифицированы и оценены, и в дальнейшем учитываться при принятии управленческих решений.

Основными принципами налоговой политики в этих условиях должны являться:

- соблюдение осторожности суждений о требованиях налогового законодательства;
- взвешенный подход к налоговым рискам, которые могут возникнуть при решении вопросов, недостаточно освещенных в действующем законодательстве;
- достаточная степень профессионального консерватизма в отношении налогообложения операций и сделок при неоднозначном толковании действующего законодательства;
- оптимизация налогообложения – разработка комплекса мер, направленных в рамках действующего законодательства на оптимизацию уплачиваемых налогов и снижение налоговых рисков, предполагающих баланс уровня налоговой нагрузки и удержание налоговых рисков в допустимых пределах.

Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска. Существует несколько различных причин возникновения неопределенности (категорий рисков): информационные риски, риски процесса, риски окружения и репутационные риски.

На базе обобщения исследований ученых в области классификации финансовых рисков в целом и налоговых рисков в частности предложена классификация налоговых рисков (рисунок 6.1).

Процесс управления налоговым риском, направленный на достижение допустимой его величины, должен базироваться на анализе рискообразующих факторов и оценке отдельных видов налоговых рисков, на основе которой целесообразно принимать решения о необходимости разработки мер по оптимизации их уровня (рисунок 6.2). В современных отечественных исследованиях проблема получения оценок налоговых рисков как качественного, так и количественного характера не получила развития, что определило актуальность разработки общего методического подхода к измерению уровня налоговых рисков.

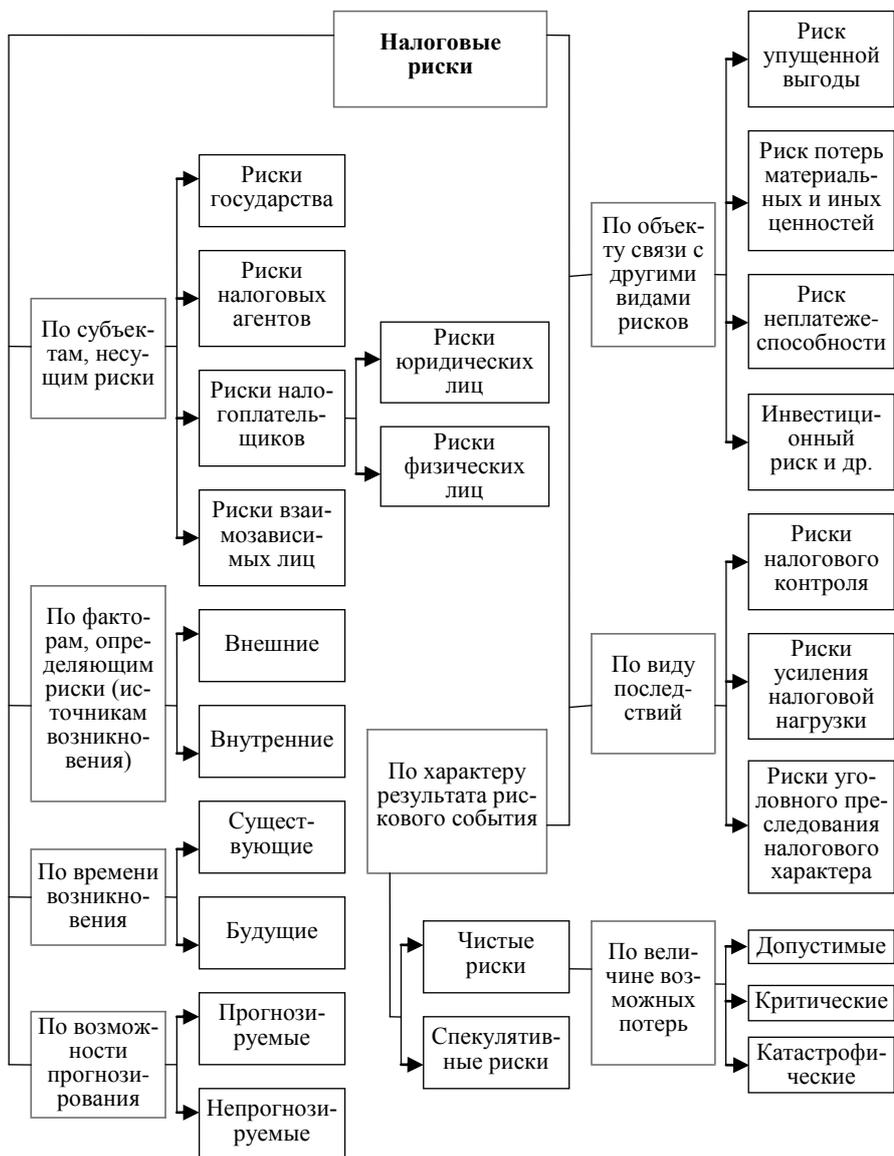


Рисунок 6.1 – Классификация налоговых рисков



Рисунок 6.2 – Факторы, определяющие риски (источники возникновения)

Суть подхода заключается в том, что формирование оценки налоговых рисков может базироваться на использовании некоторых общих методов оценки финансовых рисков, но должно носить ситуационный характер. Во-первых, перечень оцениваемых налоговых рисков зависит от задач осуществляемого вида налогового планирования, а также целей управления налоговыми рисками, устанавливаемых в конкретной ситуации применительно либо к деятельности организации в целом, либо к определенной ее составляющей, либо даже к определенной транзакции. Во-вторых, цели и задачи осуществляемого вида налогового планирования в конкретной ситуации определяют также и показатель целевой функции, на оптимизацию которого направлен процесс налогового планирования и управления налоговым риском. В-третьих, в каждой конкретной ситуации на основе анализа массива данных, доступного для использования в качестве информационного источника проведения оценки, решается вопрос о применимости определенных методов оценки финансовых рисков в процессе налогового планирования.

Таким образом, предложенный методический подход позволяет учитывать цели и задачи налогового планирования, находящие отражение в установлении допустимого уровня налогового риска, а также предполагает возможность выбора моделей целевых функций для измерения уровня налогового риска и методов их непосредственной оценки в зависимости от решаемых задач и исходного информационного массива.

6.2. Методические подходы к оценке налоговых рисков

Вопрос о размере приемлемого уровня риска, соответствующего определенному балансу между ожидаемой выгодой и угрозой потерь, должен решаться применительно к индивидуальной ситуации, которая детерминирована следующими ключевыми факторами: задачами налогового планирования, осуществляемого в данной ситуации (объективный аспект); индивидуальными склонностями менеджеров (собственников) к принятию – непринятию риска (субъективный аспект).

В качестве результативных показателей (целевых функций) налогового планирования предложено использовать не только традиционный показатель величины начисленных налогов, но и критерии, такие как чистая прибыль, относительный уровень налоговой нагрузки, величина дисконтированного денежного потока (таблица 6.1).

Таблица 6.1 – Целевые функции для оценки финансового риска в налоговом планировании

Целевая функция	Модель целевой функции
1. Сумма начисленных налогов	$H = \sum_{i=1}^n H_i,$ где H – совокупная величина начисленных налоговых платежей; H_i – i -й налог (сбор)
2. Чистая прибыль	$\Pi = D - P,$ где D – доходы; P – произведенные расходы (включая налоги)
3. Налоговая нагрузка	$Y_{nn} = \frac{H}{D} \cdot 100\%,$ где Y_{nn} – уровень налоговой нагрузки; H – налоги, начисленные за отчетный период, включая косвенные, но без учета налога на доходы физических лиц; D – доходы-брутто
4. Дисконтированный денежный поток по налоговым платежам	$ДДП = \sum_{i=1}^{m \cdot n} \frac{НП_i}{(1 + r : m)^i},$ где $ДДП$ – дисконтированный денежный поток (текущая стоимость будущих денежных потоков) по налоговым платежам; $НП_i$ – налоговые платежи, подлежащие уплате в i -м периоде; r – коэффициент дисконтирования; n – число годовых периодов налоговых выплат; m – число внутригодовых периодов выплат (при ежемесячном планировании $m = 12$)

При этом на основе критического анализа теории и практики расчета уровня налоговой нагрузки приведены аргументы в пользу использования модели определения уровня налоговой нагрузки как отношения совокупной величины начисленных налогов (включая косвенные, но без учета налога на доходы физических лиц) к брутто-доходам (включая выручку от продаж, операционные и внереализационные доходы в брутто-оценке).

Анализ классической и неоклассической теорий риска, а также современных методов оценки финансовых рисков позволил выделить следующие методы, которые, по мнению авторов данной монографии, могут быть адаптированы для оценки риска в налоговом планировании: экспертные оценки, рейтинговый метод и аналогии, относящиеся к качественным методам оценки, а также имитационное моделирование, анализ чувствительности, построение дерева решений и определение точки безубыточности с учетом налогового фактора, относящиеся к количественным методам (рисунок 6.3).

Приемы налогового риска-менеджмента представляют собой приемы управления риском. Они состоят из средств разрешения рисков и приемов снижения степени риска. Средствами разрешения рисков являются их избежание, удержание, передача, снижение степени риска.

Избежание риска означает простое уклонение от сделки, связанной с риском. Здесь следует помнить, что избежание риска для организации зачастую означает отказ от прибыли.

Удержание риска – это оставление риска на ответственность организации. Совершая сделку или группу сделок, менеджеры организации должны быть заранее уверены, что организация за счет собственных средств может покрыть возможную потерю (убытки).

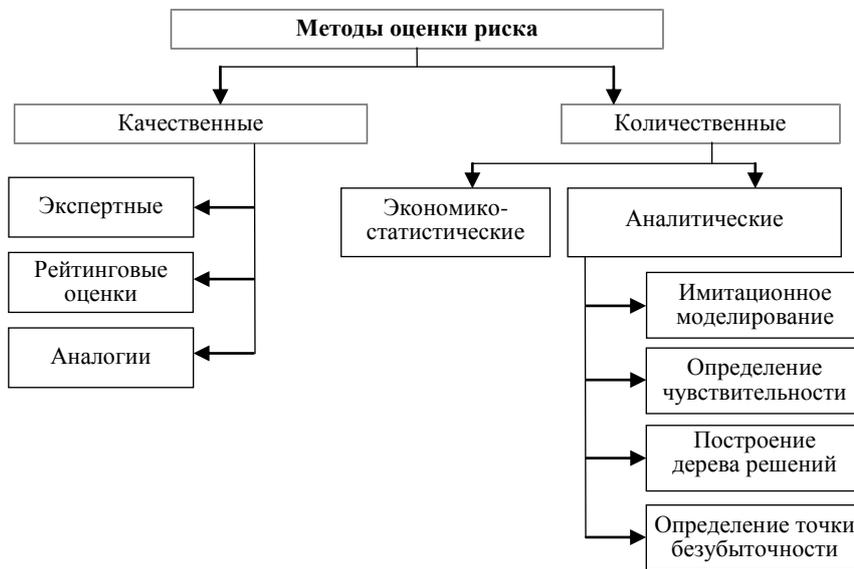


Рисунок 6.3 – Основные методы оценки финансового риска

Передача риска означает, что инвестор передает ответственность за риск кому-то другому, например, аудиторской (консалтинговой) компании.

Снижение степени риска – это сокращения вероятности и объема потерь.

Для снижения степени риска применяются различные *приемы*, наиболее распространенными из которых являются диверсификация, приобретение дополнительной информации о выборе и результатах, лимитирование, самострахование, страхование.

Диверсификация представляет собой процесс применения различных вариантов заключения однородных сделок, варьирующихся по степени риска от нуля до допустимого в рамках данной компании уровня.

Информация играет важную роль в налоговом риске-менеджменте. Налоговому менеджеру часто приходится принимать рискованные решения, основанные на ограниченной информации. Если бы у него была более полная информация, то он мог бы сделать более точный прогноз и снизить риск. Это делает информацию товаром, причем очень ценным. Инвестор готов заплатить за полную информацию (в налоговой сфере это могут быть консультации специалистов в области налогообложения, включая налоговых юристов, запросы в уполномоченные государственные органы, сбор информации о контрагентах, анализ судебной практики).

Лимитирование – это установление лимита, т. е. предельных сумм сделок, которые являются рискованными в поле налогообложения. Лимитирование является важным приемом снижения степени риска и применяется компаниями в случае наличия значительных портфельных рисков.

Самострахование (резервирование) означает, что компания предпочитает подстраховаться сама, чем покупать страховку в страховой компании и тем самым сэкономить на затратах капитала по страхованию. Самострахование представляет собой децентрализованную форму создания страховых (резервных) фондов непосредственно в хозяйствующих субъектах, особенно в тех, чья деятельность подвержена риску.

Сущность страхования выражается в том, что инвестор готов отказаться от части доходов, чтобы избежать риска, т. е. он готов заплатить за снижение степени риска до нуля путем приобретения страховки. Компания, не склонная к риску, захочет застраховаться так, чтобы обеспечить наиболее полное возмещение любых финансовых потерь (капитала, доходов), которые она может понести.

Описанные выше приемы являются общими приемами финансового риска-менеджмента. Среди специальных приемов, присущих налоговому риску-менеджменту, необходимо отметить описанные выше приемы снижения риска в области информационных (оценочных) рисков и рисков процесса: совершенствование организационной структуры организации (настройка системы документооборота, внутреннего контроля, тщательная аудиторская проверка, максимальная вовлеченность налоговой службы компании в процесс принятия управленческих решений); акцент на подтверждение экономической обоснованности сделок при совершенствовании системы документирования хозяйственных операций компании; инициация судебного спора (в отсутствие сложившейся практики).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Адаменкова, С. И.** Налоги и их применение в финансово-экономических расчетах, ценообразовании (теория, практика) : учеб. пособие / С. И. Адаменкова, О. С. Евменчик. – 3-е изд., доп. и перераб. – Минск : Элайда, 2005. – 568 с.
2. **Анализ** хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие для вузов / авт.-сост. Л. Л. Ермолович [и др.] ; под общ. ред. Л. Л. Ермолович. – Минск : Современ. шк., 2006. – 736 с.
3. **Балацкий, Е. В.** Воспроизводственный цикл и налоговое бремя / Е. В. Балацкий // Экономика и мат. методы. – 2000. – № 1. – С. 3–16.
4. **Бархатов, А. П.** Международный учет / А. П. Бархатов. – М. : ИКЦ «Маркетинг», 2001. – 288 с.
5. **Богатин, Ю. В.** Управленческий учет: информационное обеспечение рациональных плановых решений фирмы / Ю. В. Богатин. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 512 с.
6. **Бондарчук, Н. В.** Финансовый анализ для целей налогового консультирования / Н. В. Бондарчук, З. М. Карпасова. – М. : Вершина, 2006. – 192 с.
7. **Вайсблат, Б. И.** Экономико-математическая модель обоснования ставки единого налога в розничной торговле / Б. И. Вайсблат, Е. Н. Колосова // Экон. анализ: теория и практика. – 2005. – № 8. – С. 34–36.
8. **Введение** в экономико-математические модели налогообложения : учеб. пособие для вузов / Д. Г. Черник [и др.] ; под ред. Д. Г. Черника. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 256 с.
9. **Вылкова, Е. С.** Налоговое планирование : учеб. для вузов / Е. С. Вылкова, М. В. Романовский. – СПб. : Питер, 2004. – 634 с.
10. **Девликамова, Г. В.** Налоговый анализ как составная часть анализа хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Девликамова // Финансы. – 2001. – № 8. – С. 40–42.
11. **Елисеева, Т. П.** Экономический анализ хозяйственной деятельности / Т. П. Елисеева. – Минск : Современ. шк., 2007. – 944 с.
12. **Заяц, Н. Е.** Теория налогов : учеб. / Н. Е. Заяц. – Минск : БГЭУ, 2002. – 220 с.
13. **Инструкция** о порядке представления, приема и обработки налоговых деклараций (расчетов) по налогам, сборам (пошлинам) и документов, которые в соответствии с законодательством должны прилагаться к налоговой декларации (расчету) в виде электронного документа в налоговых органах, порядке и сроках хранения таких налоговых деклараций (расчетов) и документов : утв. постановлением М-ва по налогам и сборам Респ. Беларусь от 31 дек. 2008 г. № 128 // Гл. бухгалтер. – 2009. – № 11 (март). – С. 29–32.
14. **Киреева, Е. Ф.** Налогообложение в международной экономической практике: основы организации международного налогообложения : учеб. пособие / Е. Ф. Киреева. – Минск : БГЭУ, 2006. – 231 с.
15. **Киреева, Е. Ф.** Формирование налоговых пространств в условиях экономической интеграции / Е. Ф. Киреева. – Минск : БГЭУ, 2002. – 355 с.
16. **Кирова, Е. А.** Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты / Е. А. Кирова // Финансы. – 1998. – № 9. – С. 30–32.
17. **Ковальчук, К. Ф.** Налоговый менеджмент промышленного предприятия : учеб. пособие / К. Ф. Ковальчук, Т. М. Рева. – Днепропетровск : Ин-т технологии, 2000. – 122 с.
18. **Кодекс** Республики Беларусь об административных правонарушениях : принят Палатой представителей 9 нояб. 2006 г. ; одобр. Советом Респ. Беларусь 20 дек. 2006 г. № 194-З – Минск : Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь, 2007. – 448 с.
19. **Кравченко, Л. И.** Анализ хозяйственной деятельности в торговле : учеб. / Л. И. Кравченко. – 9-е изд., перераб. – М. : Новое знание, 2007. – 509 с.
20. **Крейнина, М. Н.** Влияние налоговой системы на финансовое состояние предприятия: критерии оценки тяжести налогового бремени. Финансовый менеджмент. Финансовые последствия предполагаемых изменений в налоговом законодательстве / М. Н. Крейнина // Менеджмент в России и за рубежом. – 1997. – Июль, август. – С. 34–44.
21. **Крисоватий, А. І.** Податковий менеджмент : навч. посібник / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма. – Тернопіль : Картбланш, 2004. – 304 с.
22. **Литвиненко, Я. В.** Податкова політика : навч. посібник / Я. В. Литвиненко. – Київ : МАУП, 2003. – 224 с.
23. **Масинкевич, Н. Э.** Как рассчитать величину налоговой нагрузки / Н. Э. Масинкевич, В. В. Шевцова, Н. В. Ключник // Вестн. М-ва по налогам и сборам Респ. Беларусь. – 2005. – № 34. – С. 31–35.
24. **Масинкевич, Н. Э.** У каждого своя мера: налоговая нагрузка на экономику Республики Беларусь / Н. Э. Масинкевич, В. В. Шевцова // Нац. экон. газ. – 2002. – № 90. – С. 5.
25. **Мельник, Д. Ю.** Налоговый менеджмент / Д. Ю. Мельник. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 352 с.
26. **Минаков, А. В.** Модели анализа и прогнозирования налоговой базы и налоговых поступлений / А. В. Минаков // Экон. анализ: теория и практика. – 2005. – № 10. – С. 47–52.
27. **Налоги** в Республике Беларусь: теория и практика в цифрах и комментариях / В. А. Гюрджан [и др.] ; под ред. В. А. Гюрджан. – Минск : ПЧУП «Светоч», 2002. – 256 с.
28. **Налоги** и налогообложение : учеб. пособие для вузов / И. Г. Русакова [и др.] ; под общ. ред. И. Г. Русаковой. – М. : Финансы : ЮНИТИ, 1998. – 495 с.

29. **Налоги** : учеб. пособие / Д. Г. Черник [и др.] ; под общ. ред. Д. Г. Черника. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 400 с.
30. **Налоговый** кодекс Республики Беларусь. Общая часть : принят Палатой представителей 15 нояб. 2002 г. ; одобр. Советом Респ. 2 дек. 2002 г. : текст кодекса по сост. на 26 дек. 2007 г. № 302-3 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2009.
31. **Налоговый** кодекс Республики Беларусь. Особенная часть : принят Палатой представителей 15 дек. 2009 г. ; одобр. Советом Респ. 18 дек. 2009 г. № 71-3 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2009.
32. **Никитенко, П.** Влияние налоговой нагрузки на развитие предприятий / П. Никитенко, Л. Платонова // Финансы, учет, аудит. – 2006. – № 3. – С. 8–10.
33. **О бюджете** государственного внебюджетного Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь на 2010 г. : Закон Респ. Беларусь от 29 дек. 2009 г. № 70-3 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2009.
34. **О бюджетной** классификации Республики Беларусь : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь от 15 марта 2007 г. № 44 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – № 95. – С. 41–117.
35. **О бюджетной** системе Республики Беларусь и государственных внебюджетных фондах : Закон Респ. Беларусь от 4 июня 1993 г. № 2347-ХП (с изм. и доп.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – № 4. – С. 24–36.
36. **О введении** в действие Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь, внесении изменений и дополнений в Общую часть Налогового кодекса Республики Беларусь и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Республики Беларусь и их отдельных положений по вопросам налогообложения : Закон Респ. Беларусь от 29 дек. 2009 г. № 72-3 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2010.
37. **О внесении** изменений и дополнений в некоторые кодексы Республики Беларусь по вопросам административной ответственности за правонарушения в области финансов, банковской деятельности, против порядка налогообложения и таможенного регулирования : Закон Респ. Беларусь от 20 июля 2007 г. № 273-3 // Нац. экон. газ. – 2007. – № 58. – Прил. «Информбанк».
38. **О государственной** комплексной программе развития регионов малых и средних поселений на 2007–2010 годы : Указ Президента Респ. Беларусь от 7 июня 2007 г. № 265 // Вестн. М-ва по налогам и сборам Респ. Беларусь. – 2007. – № 31. – С. 13–21.
39. **О государственной** программе возрождения и развития села на 2005–2010 годы : Указ Президента Респ. Беларусь от 25 марта 2005 г. № 150 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2005.
40. **О лотерейной** деятельности на территории Республики Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь от 4 мая 2007 г. № 209 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – № 109.
41. **О национальной** программе демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 годы : Указ Президента Респ. Беларусь от 25 марта 2007 г. № 135 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2007.
42. **О некоторых** вопросах деятельности свободных экономических зон на территории Республики Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь от 9 июня 2005 г. № 262 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2005. – № 92.
43. **О порядке** исчисления и уплаты в бюджет части прибыли государственных унитарных предприятий, доходов от находящихся в республиканской и коммунальной собственности акций (долей в уставных фондах) хозяйственных обществ и об образовании государственного целевого бюджетного фонда национального развития : Указ Президента Респ. Беларусь от 28 дек. 2005 г. № 637 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 4.
44. **О республиканском** бюджете на 2010 год : Закон Респ. Беларусь от 29 дек. 2009 г. № 73-3 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2010.
45. **О свободных** экономических зонах : Закон Респ. Беларусь от 7 дек. 1998 г. № 213-3 // Нац. экон. газ. – 1998. – № 51.
46. **О свободных** экономических зонах на территории Республики Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь от 20 марта 1996 г. № 114 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 62.
47. **О совершенствовании** контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь от 16 окт. 2009 г. № 510 // Консультант-Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2010.
48. **О социально-экономическом** развитии Республики Беларусь : Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 годы : Указ Президента Респ. Беларусь от 12 июня 2006 г. № 384 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2006.
49. **О таможенных сборах** : Указ Президента Респ. Беларусь от 13 июля 2006 г. № 443 // Нац. экон. газ. – 2006. – № 56. – С. 1–3. – Прил. «Информбанк».
50. **О Фонде** социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь от 16 янв. 2009 г. № 40 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 17. – С. 8–11.
51. **Об обязательных** страховых взносах в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 29 фев. 1996 г. № 138-ХП (в ред. Закона Респ. Беларусь от 6 янв. 2009 г. № 6-3) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 16. – С. 20–37.
52. **Об органах** финансовых расследований Комитета государственного контроля Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 16 июля 2008 г. № 414-3 (в ред. Закона Респ. Беларусь от 16 июля 2009 г. № 46-3) // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2008.
53. **Об основах** государственного социального страхования : Закон Респ. Беларусь от 31 янв. 1995 г. № 3563-ХП (в ред. Закона Респ. Беларусь от 6 янв. 2009 г. № 6-3) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 16. – С. 5–16.
54. **Об отдельных** вопросах правового регулирования административной ответственности : Декрет Президента Респ. Беларусь от 2 апр. 2007 г. № 2 // Нац. экон. газ. – 2007. – № 28. – Прил. «Информбанк».

55. **Об утверждении** Инструкции о порядке заполнения налоговой декларации (расчета) по единому налогу, расчета единого налога для физического лица, не осуществляющего предпринимательскую деятельность, отчета о размере выручки, полученной в отчетном году от осуществления видов деятельности, по которым уплачен единый налог, формы налогового сообщения : постановление М-ва по налогам и сборам Респ. Беларусь от 19 янв. 2007 г. № 11 // Нац. экон. газ. – 2007. – № 26. – Прил. «Информбанк».

56. **Об утверждении** Инструкции об особенностях исчисления и уплаты налогов, сборов (пошлин), иных обязательных платежей в бюджет резидентами свободных экономических зон : постановление М-ва по налогам и сборам Респ. Беларусь от 28 сент. 2005 г. № 96 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2005. – № 175.

57. **Об утверждении** Инструкции по бухгалтерскому учету «Расходы организации» : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь от 26 дек. 2003 г. № 182 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – № 9–10.

58. **Об утверждении** Перечня видов выплат, на которые не начисляются взносы по государственному социальному страхованию в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты и по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в Белорусское республиканское унитарное страховое предприятие «Белгосстрах» : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 25 янв. 1999 г. № 115 (в ред. постановления от 31 марта 2009 г. № 397) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 83. – С. 18–22.

59. **Об утверждении** перечня импортзамещающих товаров, производимых резидентами свободных экономических зон и поставляемых на внутренний рынок республики : постановление Совета Министров Республики Беларусь от 4 февр. 2009 г. № 145 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009 – № 44.

60. **Об утверждении** Положения о свободной экономической зоне «Гродноинвест» : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 17 июня 2002 г. № 789 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2002. – № 5/10642.

61. **Об утверждении** Положения о свободной экономической зоне «Могилев» : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 8 апр. 2002 г. № 445 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2002. – № 5/10277.

62. **Об утверждении** Положения о порядке документального подтверждения применения резидентами свободных экономических зон нулевой ставки налога на добавленную стоимость в отношении товаров, вывезенных с территории свободной таможенной зоны в Российскую Федерацию, представляемого таможенными органами, и возмещения сумм таможенных пошлин и налогов : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 12 авг. 2005 г. № 892 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2005. – № 129.

63. **Об утверждении** Положения о порядке зачисления, направлениях и целях использования средств инновационных фондов : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 14 мая 2005 г. № 493 (в ред. постановления от 23 ноября 2008 г. № 1770) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2008. – № 287. – С. 19–24.

64. **Об утверждении** Положения о порядке создания индивидуальным предпринимателем частного унитарного предприятия и его деятельности : Указ Президента Респ. Беларусь от 28 июня 2007 г. № 302 // Нац. экон. газ. – 2007. – № 48. – Прил. «Информбанк».

65. **Об утверждении** Положения о свободной экономической зоне «Брест» : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 23 авг. 1996 г. № 559 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 5/7598.

66. **Об утверждении** Положения о свободной экономической зоне «Витебск» : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 6 окт. 1999 г. № 1554 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – № 5/1799.

67. **Об утверждении** Положения о свободной экономической зоне «Гомель-Ратон» : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 15 мая 1998 г. № 773 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 5/6715.

68. **Об утверждении** Положения о свободной экономической зоне «Минск» : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 15 мая 1998 г. № 749 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 5/6712.

69. **Об утверждении** состава затрат по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг), учитываемых при налогообложении прибыли и относящихся к особенностям состава затрат, связанных с осуществлением исследований и разработок : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 15 марта 2007 г. № 326 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – № 69.

70. **Об утверждении** форм налоговой декларации (расчета) по налогу при упрощенной системе налогообложения и заявления о переходе на упрощенную систему налогообложения и о признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь : постановление М-ва по налогам и сборам Респ. Беларусь от 20 апр. 2007 г. № 62 // Нац. экон. газ. – 2007. – № 37. – Прил. «Информбанк».

71. **Об утверждении** форм налоговых деклараций (расчетов), расчета об исчисленных суммах отчислений в инновационный фонд, книги покупок, инструкции о порядке заполнения налоговых деклараций (расчетов) по налогам (сборам), расчета об исчисленных суммах отчислений в инновационный фонд, книги покупок и о признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь и их отдельных положений : постановление Министерства по налогам и сборам Респ. Беларусь от 31 дек. 2009 г. № 87 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2010.

72. **Об утверждении** формы книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, и о некоторых вопросах ее заполнения : постановление М-ва по налогам и сборам Респ. Беларусь, М-ва финансов Респ. Беларусь, М-ва труда и социальной защиты Респ. Беларусь, М-ва статистики и анализа Респ. Беларусь от 19 апр. 2007 г. № 55/60/59/38 // Нац. экон. газ. – 2007. – № 35. – Прил. «Информбанк».

73. **Пансков, В. Г.** Налоговое бремя в российской налоговой системе / В. Г. Пансков // Финансы. – 1998. – № 11. – С. 18–23.

74. **Пищик, Т. В.** Методики расчета налогового бремени в современных условиях в Беларуси и России / Т. В. Пищик // Бухгалт. учет и анализ. – 2004. – № 4. – С. 19–23.

75. **Процессуально-исполнительный кодекс** Республики Беларусь об административных правонарушениях : принят Палатой представителей 9 нояб. 2006 г. ; одобр. Советом Респ. Беларусь 1 дек. 2006 г. – Минск : Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь, 2007. – 448 с.

76. Самуэльсон, П. А. Основания экономического анализа : [пер. с англ.] / П. А. Самуэльсон ; под ред. П. А. Ватника. – СПб. : Экон. шк., 2002. – 604 с.
77. Теория анализа хозяйственной деятельности : учеб. / В. В. Осмоловский [и др.] ; под общ. ред. В. В. Осмоловского. – Минск : Новое знание, 2001. – 318 с.
78. Типовое положение об инспекции Министерства по налогам и сборам : утв. постановлением М-ва по налогам и сборам Респ. Беларусь от 28 дек. 2001 г. № 136 // Все о налогах. – 2002. – 24 янв. – С. 13.
79. Тихонов, Д. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков / Д. Тихонов, Л. Липник. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 253 с.
80. Трошин, А. В. Сравнительный анализ методик определения налоговой нагрузки на предприятия / А. В. Трошин // Финансы. – 2000. – № 5. – С. 44–47.
81. Фокин, Ю. Х. Налоговая нагрузка: проблемы и пути решения / Ю. Фокин, Е. Кирова // Экономист. – 1998. – № 10. – С. 52–59.
82. Хотинская, Г. И. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / Г. И. Хотинская. – М. : Дело и Сервис, 2002. – 192 с.
83. Черник, Д. Г. Налоги в рыночной экономике : учеб. пособие / Д. Г. Черник. – М. : Финансы : ЮНИТИ, 1997. – 383 с.
84. Чернов, В. А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес / В. А. Чернов, М. И. Баканов ; под общ. ред. М. И. Баканова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 686 с.
85. Юткина, Т. Ф. Налоги и налогообложение : учеб. для вузов / Т. Ф. Юткина. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 429 с.
86. Юткина, Т. Ф. Налоговедение: от реформы к реформе / Т. Ф. Юткина. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 293 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1. Сущность и необходимость управления налогообложением в современных условиях хозяйствования	6
1.1. Экономические предпосылки становления системы управления налогообложением организации	6
1.2. Организационная структура системы управления налогообложением в организации	10
1.3. Инструментарий налогового менеджмента как способ обеспечения эффективного управления социально-экономической системой микроуровня.....	17
2. Формирование налоговой стратегии организации в условиях оптимизации налогообложения	20
2.1. Налоговая стратегия как составная часть финансовой стратегии организации.....	20
2.2. Моделирование налоговой стратегии для целей оптимизации налогообложения	31
2.3. Функциональная модель влияния налогов на деловую активность организаций сферы обращения	43
3. Особенности налогообложения в отдельных отраслях народного хозяйства и их влияние на управление налогообложением организаций потребительской кооперации.....	50
3.1. Особенности налогообложения организаций потребительской кооперации	50
3.2. Особенности налогообложения производственных организаций.....	54
3.3. Особенности налогообложения организаций торговли и общественного питания.....	72
3.4. Особенность налогообложения транспортных организаций.....	75
4. Анализ налогов и оценка налоговой нагрузки организации в системе управления налогообложением	78
4.1. Теоретико-методические аспекты оценки налоговой нагрузки организации	78
4.2. Методика анализа налогов организаций	96
5. Налоговое планирование как инструмент налогового менеджмента организации	123
5.1. Теоретико-методические аспекты налогового планирования как инструмента управления хозяйствующим субъектом.....	123
5.2. Налоговое бюджетирование в системе финансового планирования организации	130
5.3. Методические рекомендации по налоговому планированию в организации	144
6. Управление налоговыми рисками	163
6.1. Теоретические аспекты управления налоговыми рисками.....	163
6.2. Методические подходы к оценке налоговых рисков	168
Список литературы	172

Научное издание

Якубенко Галина Александровна
Якубова Ирина Петровна
Шабловская Татьяна Владимировна и др.

**УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГАМИ
В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ
ОРГАНИЗАЦИИ:
СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ**

Монография

Редактор Е. В. Седро
Технический редактор И. А. Козлова
Компьютерная верстка Н. Н. Короедова

Подписано в печать 14.01.11. Бумага типографская № 1.
Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Гарнитура Таймс. Ризография.
Усл. печ. л. 10,46. Уч.-изд. л. 11,40. Тираж 100 экз.
Заказ №

Учреждение образования
«Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации».
246029, г. Гомель, просп. Октября, 50.
ЛИ № 02330/0494302 от 04.03.2009 г.

Отпечатано в учреждении образования
«Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации».
246029, г. Гомель, просп. Октября, 50.