

Рецензенты: Т.С. Наумова, канд. экон. наук,
доцент каф. международного
бизнеса и администрирования ДВГУ;
Т.В. Терентьева, канд. экон. наук,
доцент каф. бухгалтерского учета
и аудита ВГУЭС

Разник Е.Д., Самсонова И.А.

Р 17 **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ В
НАЛОГООБЛОЖЕНИИ: Учебное пособие.** – Владиво-
сток: Изд-во ВГУЭС, 2006. – 80 с.

Учебное пособие по дисциплине «Прогнозирование и планирование в налогообложении» выполнено в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта Российской Федерации и учебных планов экономических специальностей.

Предназначено в качестве методического обеспечения для студентов экономических специальностей всех форм и технологий обучения.

ББК 65.262

Печатается по решению РИСО ВГУЭС

© Издательство Владивостокского
государственного университета
экономики и сервиса, 2006

ВВЕДЕНИЕ

Специалисты по налогообложению должны уметь ставить и решать задачи налогового планирования и прогнозирования, а также владеть вопросами анализа налоговой нагрузки на предприятие с учетом современных факторов экономического развития.

Вышеизложенное учитывалось при составлении учебной программы курса и написании курса лекций по дисциплине «Прогнозирование и планирование в налогообложении».

Целью курса «Прогнозирование и планирование в налогообложении» является изучение теоретических основ и механизма прогнозирования и планирования в налогообложении на макро- и микроуровнях.

В рамках поставленной цели решаются следующие задачи:

– формирование базовых комплексных знаний и практических навыков в области прогнозирования и планирования в налогообложении на микроуровне;

– привитие студентам умений квалифицированного использования налоговых обязательств при соблюдении экономических интересов государства и налогоплательщиков, а также налогового законодательства.

Содержание дисциплины «Прогнозирование и планирование в налогообложении» способствует формированию комплексного подхода в изучении специальных дисциплин и подготовке студентов к углубленному изучению дисциплин налоговой направленности.

После изучения данной учебной дисциплины студент должен:

– *знать* основы прогнозирования и планирования в налогообложении на государственном и внутрифирменном уровнях, методы, приемы и организацию расчетов плановых налоговых обязательств налогоплательщиков;

– *уметь* самостоятельно проводить расчеты по анализу, прогнозированию и планированию налогообложения.

Тема 1. НАЛОГОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, СУЩНОСТЬ И СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ

Изучив материалы темы, вы сможете:

- определить сущность и значение налогового прогнозирования и планирования;
- назвать цели и задачи налогового прогнозирования и планирования;
- дать сравнительную характеристику понятий – уклонение от уплаты налогов, обход налогов и налоговое прогнозирование и планирование;
- проанализировать систему взаимоотношений налогоплательщиков и государства как основу налогового прогнозирования и планирования;
- охарактеризовать правовое обеспечение налогового прогнозирования и планирования.

Сущность налогового планирования заключается в признании за каждым налогоплательщиком права использовать все допустимые законами средства, приемы и способы для максимального сокращения своих налоговых обязательств.

Налоговое планирование можно определить как организацию деятельности хозяйственных объектов с целью минимизации налоговых обязательств без нарушения буквы и духа закона. *В основе налогового планирования* лежит:

- максимально полное и правильное использование всех разрешенных законом льгот;
- оценка позиции налоговой администрации;
- оценка основных направлений налоговой и инвестиционной политики государства.

Соответствует ли налоговое планирование основам рыночной экономики?

Право субъектов налогообложения на защиту своих прав, в том числе права собственности, оправдано как главной целью рыночной экономики, так и основными принципами (неприкосновенность частной собственности, гарантии от произвола государства).

В 1935 г. судья Дж. Сандерленд так выразил принципиальную позицию Верховного суда США: «Право налогоплательщиков избегать налогов с использованием всех разрешенных законами средств никем ни может быть оспорено».

По законодательству Российской Федерации субъекты предпринимательства наделены полномочиями защищать свои имущественные права, в том числе право собственности, любыми не запрещенными законом способами. Таким образом, налоговое планирование не может служить основанием для штрафных санкций или административных наказаний со стороны государственных органов.

Налоговое планирование – это часть управленческой деятельности. Налоговое планирование представляет собой неотъемлемую составную часть управленческой деятельности. Налоговые платежи для любого физического и юридического лица – это одна из самых больших статей расходов, поэтому налоговое планирование также способствует повышению рентабельности бизнеса, как сокращение издержек производства, транспортировки, хранения, сбыта. Поэтому его можно отнести к планированию расходов. Для предприятия эти расходы близки к накладным, т.е. расходам, увеличивающим издержки производителя и снижающим уровень чистого дохода. Уменьшение налоговых выплат, таким образом, для предприятия равноценно снижению издержек или увеличению доходности.

Виды и формы налогового планирования

Налоговое планирование подразделяется на:

- 1) планирование в рамках одного предприятия (корпоративное налоговое планирование);
- 2) налоговое планирование в рамках системы (группы) предприятий;
- 3) индивидуальное или семейное, личное (налоговое планирование для физических лиц).

Первое и второе имеют своей целью обеспечить выживание предприятий (фирм), третье – сохранность состояний граждан.

В зависимости от того, выходит экономическая деятельность за пределы одной страны или ограничивается территорией отдельного государства, налоговое планирование подразделяется на национальное и международное.



Рис. 1.1. Налоговое планирование на макро- и микроуровнях

Налоговое планирование может осуществляться в трех различных формах:

а) мониторинг налоговых вопросов выделенным работником бухгалтерии или финансового отдела предприятия;

б) налоговое планирование и текущий финансовый контроль за налоговыми обязательствами предприятия силами специализированного отдела (группы);

в) привлечение внешних консультантов либо для налоговой экспертизы новых проектов (новых инвестиций), либо для контроля над текущими налоговыми платежами фирмы вплоть до составления налоговой отчетности и представления ее налоговым органам.

Основные формы организации налогового планирования

К основным видам деятельности по налоговому планированию относятся:

- сбор и систематизация информации по проблемам налогообложения (мониторинг налогового законодательства, мониторинг налоговых вопросов выделенным работником бухгалтерии или финансового отдела предприятия);

- текущее налоговое планирование и текущий контроль за выполнением налоговых обязательств;

- экспертиза экономических проектов, планов и управленческих решений с точки зрения налогового законодательства;

- разработка и осуществление мероприятий по оптимизации налоговых обязательств в соответствии с изменениями национального законодательства или норм международного налогового права.

Уклонение от уплаты налогов, обход налогов и налоговое планирование

Необходимо разграничивать *уклонение от уплаты налогов, обход налогов и налоговое планирование*.

Уклонение от уплаты налогов или уклонение от налогов происходит в виде:

- незаконного использования налоговых льгот;
- несвоевременной уплаты налогов;
- предоставления недостоверных данных для исчисления и уплаты налогов.

При уклонении от уплаты налогов налогоплательщик уменьшает свои налоговые обязательства запрещенными законом способами. Иногда употребляют термин «незаконное уменьшение или сокрытие части налоговой базы». Такие действия по законам любой страны должны быть уголовно наказуемы. В развитых странах уклонение от уплаты налогов карается не только государством (тюрьменное заключение, конфискации, штрафы), но и осуждается всем обществом. Быть уличенным даже единожды в уклоне-

нии от уплаты налогов значит реально столкнуться с невозможностью поступить на государственную службу, заниматься целым рядом видов деятельности и потерять уважение в обществе.

Понятие «обход налогов» применимо в ситуациях, когда предприятие не является налогоплательщиком, но занимается деятельностью, по закону подлежащей обложению налогами, либо оно не зарегистрировано, а также когда имеет место сокрытие дохода (прибыли) или отсутствует учет объекта обложения налогом.

Крайними формами нарушения налогового законодательства являются **бегство от налогов**. *Эта формы криминального хозяйственного поведения:*

- перевод налогооблагаемых доходов или собственности за рубеж без уплаты отечественных налогов (не путать с обычным долгосрочным вывозом капитала, коммерческим кредитом или миграцией «горячих денег», осуществляемых на легальной основе),
- злостная неуплата налогов,
- незарегистрированная и поэтому необлагаемая налогами деятельность в теневой экономике,
- подкуп работников налоговых служб ради сокращения налоговых платежей или полного освобождения от них.

Легальная минимизация налоговых выплат – суть налогового планирования.

В отличие от перечисленных нарушений налогового законодательства налоговое планирование основано на использовании всех допустимых налоговых льгот и легальных приемов, *независимо от личного мнения представителей налоговой администрации, средств массовой информации.*

Минимизация налоговых выплат – один из главных инструментов государственной экономической политики, позволяющей мотивировать хозяйственное поведение собственников производственных ресурсов в желательном для государства направлении.

Минимизация налоговых выплат – это законный вид деятельности, требующий хорошей базовой подготовки, знаний по целому ряду специальных дисциплин, постоянной работы по осмыслению старых и новых явлений и правил.

Минимизация налоговых выплат предполагает:

- критический анализ рекомендаций и советов;
- применение эффективных систем бухгалтерского учета;
- использование специальных налоговых режимов и налоговых льгот;
- эффективный учет возможно большего числа факторов, влияющих на объемы налоговых обязательств (инфляция, колебания учетной

ставки и валютного курса, политика предприятий-партнеров, дифференциация по регионам, формы и методы расчетов, оформление обязательств и договоров и многое другое);

- прогнозирование налоговой политики государства.

Одной из важных целей налогового планирования является нейтрализация возможного налогового произвола государства, представляющего собой наибольшую опасность для граждан и самого государства, особенно в периоды анархии, галопирующей инфляции, кризиса.

Налоговый произвол заключается в отсутствии стабильной законодательной регламентации взаимоотношений государства и налогоплательщиков. Он может проявиться:

- в введении новых незаконных налогов и сборов в течение года, изменении порядка их взимания,
- в пересмотре ставок, льгот, трактовок тех или иных понятий,
- в предоставлении индивидуальных льгот,
- в издании актов, действие которых обращено в прошлое,
- в принятии секретных (для служебного пользования, закрытых, не подлежащих опубликованию) актов, регламентирующих взаимоотношения налогоплательщиков и государства,
- в наделении налоговых органов правом давать собственные трактовки и разъяснения законодательных актов,
- в выступлении в качестве арбитра в спорах, требовать от налогоплательщика дополнительную (не предусмотренную в законе) информацию.

Налоговый произвол государства выражается в любом неравноправии сторон при ведении споров и их разной материальной ответственности при нанесении ущерба неправомерными действиями.

Иногда проявлениями налогового произвола называют лишь меры, ухудшающие положение налогоплательщика (введение нового налога или отмена льготы), а отмену старого налога или введение новой льготы рассматривают как благодеяние государства. Данный подход не только некорректен, но и является вредным по чисто практическим последствиям. В условиях рыночного хозяйства, предполагающего равные права для всех участников конкурентной борьбы, никакое изменение «правил игры» ни для кого не может оставаться без последствий.

Неожиданными такие изменения бывают отнюдь не для всех: одни узнают о них из прессы, другие – в момент подписания документа; третьи – на стадии разработки проекта и т.д. В худшем положении при таких изменениях оказываются те налогоплательщики, которые точно соблюдали норму закона: они могли уже внести определенные суммы в виде авансовых платежей, привлечь под высокий процент необходимые для уплаты средства, «заморозить» часть собственных средств на счетах, отказаться от ряда сделок как «непроеходимых» из-за налогового фактора.

От налогового произвола государства следует отличать произвол чиновников, который можно подразделить на «узаконенный» и «беззаконный». «Узаконенный» произвол чиновников имеет место тогда, когда тем или иным должностным лицам в соответствии с законом или иным нормативным актом дано право по их усмотрению решать вопросы о предоставлении тех или иных льгот (освобождение от налога, отсрочка, рассрочка, налоговый кредит), о применении конкретных санкций к тому или иному налогоплательщику.

Одна из целей налогового планирования – избежание санкций за налоговые правонарушения. Обычно размер штрафных санкций, возникающих в результате неправильного применения тех или иных методов налогового маневрирования, многократно превышает эффект экономии, ожидаемой от нарушения налогового законодательства.

Издержки налогового планирования

Затраты на налоговое планирование достаточно высоки. Одной из заметных статей издержек является постоянное исследование изменений в налоговом законодательстве. Необходимостью становится приобретение широкого круга нормативных источников, частые обращения за консультациями экспертов, сбор и систематизация специальной литературы. Большого объема могут достигать расходы, связанные с регистрацией и перерегистрацией предприятий, переориентация финансовых потоков, содержание штата высокооплачиваемых специалистов.

Потребность в налоговом планировании диктуется двумя основными факторами:

- 1) тяжестью налогового бремени для конкретного лица;
- 2) сложностью налогового законодательства.

Тяжесть налогового бремени обычно определяется долей налоговых платежей и других обязательных отчислений в валовом национальном продукте (ВНП). Если этот показатель составляет менее 20%, то ее можно отнести к категории стран со льготным (низким) уровнем налогообложения. Если доля налогов и других обязательных платежей составляет от 20 до 35%, то, как правило, данная страна рассматривается как страна со средним уровнем налогообложения. Однако подавляющее число развитых стран можно считать странами с высоким уровнем налогового бремени (от 40 до 55%). Но именно на эти страны приходится основная часть современного промышленного производства, в них расположены традиционно ведущие финансовые центры, эти страны отличаются политической, экономической и финансовой стабильностью.

Однако значительная доля налогов и платежей обязательного характера в ВНП страны не всегда означает высокий уровень налогового бремени для конкретного физического или юридического лица. Большое число видов налогов и других платежей в отдельной стране может

сочетаться с тем, что конкретное лицо будет являться субъектом обложения только тремя-четырьмя налогами.

Налоговое законодательство страны следует считать сложным не тогда, когда велик массив законодательных актов по налоговым вопросам, а когда отсутствует единая методологическая база для построения механизмов отдельных налогов, существует неопределенность и расплывчатость норм налогового законодательства и происходит частый пересмотр законов и правил.

Принципы взаимоотношений налогоплательщиков и государства как основа налогового планирования

В развитых странах налоговое планирование основывается на общепринятых принципах взаимоотношений налогоплательщиков и государства:

- обложение чистых доходов налогоплательщика;
- обложение реализованного дохода;
- доступность информации для налогоплательщика;
- разрешение спорных вопросов при неясности или многозначности трактовки в пользу налогоплательщика.

Принцип налогообложения чистого дохода заключается в том, что в соответствии с законом налогоплательщик имеет право вычитать из полученных валовых доходов расходы, понесенные им в связи с получением этого дохода. При налогообложении доходов от реализации имущества из дохода разрешается вычитать не только первоначальные расходы, связанные с его приобретением, но и расходы по содержанию этого имущества, улучшению или совершенствованию. Как правило, понесенные издержки могут корректироваться с учетом официального индекса инфляции. Определенная часть видов расходов для целей налогообложения может ограничиваться законодательно установленными нормами и правилами.

Правило реализованного дохода выражается в том, что налоговые обязательства для налогоплательщика могут возникать только в тот момент, когда налогоплательщик становится собственником дохода или имущества или получает право реально распоряжаться им. Как правило, никакие ожидания, намерения или обещания не являются основанием для возникновения налоговых обязательств.

В соответствии с **принципом полной и достаточной информированности налогоплательщика** на налоговые органы возлагается обязанность по информированию налогоплательщика о его обязанностях и правах. Вся информация о нормах налогового права должна быть доступной как реальным, так и потенциальным налогоплательщикам. На практике применение этого принципа, в частности, выражается в запрете для государства и его органов проводить какие-либо изменения норм налогового законодательства в течение налогового периода.

Одним из важнейших принципов взаимоотношений налогоплательщиков и государства в экономически развитых странах **является разрешение спорных вопросов при неясности или неоднозначности норм налогового права в пользу налогоплательщика**. Трактовать нормы налогового права могут только суды. Если по какому-либо конкретному вопросу нет четкого и ясного обоснования обязанностей налогоплательщика или какая-либо формулировка допускает возможность неоднозначного трактования, то такие положения, нормы и статьи практически не могут быть использованы налоговыми органами. Все инструктивные материалы налоговых органов не имеют юридической силы, если они ограничивают права налогоплательщика или увеличивают его налоговые обязательства.

В своей деятельности по минимизации налоговых обязательств и платежей налогоплательщик имеет право использовать все перечисленные и другие нормы и правила, а также весь арсенал налоговых льгот, особых режимов налогообложения, предоставляемых как федеральным, региональным, так и местным налоговым законодательством. Принцип налогообложения чистого дохода позволяет максимально, но в установленных законом пределах, вычитать произведенные расходы, а в некоторых случаях – и производить дополнительные расходы с целью уменьшения величины налогооблагаемого дохода. По законодательству большинства стран не являются доходом (чистым доходом, налогооблагаемым доходом) поступления, носящие компенсационный характер, т.е. поступления, которые не приводят к увеличению общей величины достояния налогоплательщика.

Правило реализованного дохода в ряде случаев позволяет налогоплательщику не рассматривать определенные виды увеличения своего имущества (достояния) как доход (налогооблагаемый доход). Наиболее типичной ситуацией является увеличение рыночной стоимости имущества (акций, облигаций, паев, недвижимости). Если владелец не продает имущество, т.е. не реализует прирост стоимости активов (имущества), то не возникает и объекта налогообложения. Этот принцип активно используется инвестиционными компаниями и инвестиционными банками. Практическое применение правила реализованного дохода всегда осуществляется либо для уменьшения текущих налоговых обязательств (переноса этих обязательств на более поздний срок), либо для уменьшения текущих платежей.

Нередки случаи применения принципов полной и достаточной информированности налогоплательщика для целей минимизации налоговых обязательств и налоговых выплат. Налогоплательщик может быть освобожден как от уплаты налогов, так и от уплаты каких-либо штрафов за невыполнение отдельных налоговых норм или правил, если сможет доказать,

что соответствующая информация либо была для него недоступна, либо не была доведена до него своевременно налоговыми властями, либо содержала неясности и допускала неоднозначные трактовки.

Конкретные методы минимизации налоговых выплат чрезвычайно многообразны. Они, как правило, основываются на сочетании совершенного знания норм налогового права, применении благоприятных налоговых режимов и льгот, активном использовании методологических недостатков норм налогового права, противоречий между нормами, регламентирующими отдельные виды налогообложения.

Контрольные вопросы

1. Перечислите сферы применения прогнозирования и планирования в налогообложении.
2. Соответствует ли налоговое планирование принципам рыночной экономики?
3. Что такое налоговый произвол государства?

Тема 2. НАЛОГОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ

Изучив материалы темы, вы сможете:

- выявить экономическое содержание налогового прогнозирования и планирования, его роль в реализации государственной налоговой политики;
- охарактеризовать стратегическое и тактическое налоговое прогнозирование и планирование на государственном уровне;
- раскрыть этапы общегосударственного налогового прогнозирования и планирования;
- назвать факторы, влияющие на процесс налогового прогнозирования и планирования на государственном уровне;
- дать определение и характеристику показателя «налоговый потенциал»;
- назвать критерии и показатели оценки плановых проектировок налоговых доходов федерального бюджета.

Роль налогов в формировании доходов бюджетов

При рассмотрении роли налогов в формировании доходов бюджетов различных уровней прежде всего целесообразно классифицировать доходы по их видам. В соответствии со ст. 41 Бюджетного кодекса РФ *доходы бюджетов* образуются за счет налоговых и неналоговых видов доходов, а также за счет безвозмездных перечислений. К *налоговым доходам* относятся предусмотренные налоговым законодательством РФ федеральные, региональные и местные налоги, а также пени и штрафы. *Неналоговые доходы* включают:

- доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности;
- доходы от продажи или иного возмездного отчуждения имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности;
- доходы от платных услуг, оказываемых соответствующими органами государственной власти, органами местного самоуправления, а также бюджетными учреждениями, находящимися в ведении соответственно федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления;
- средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности, в том числе штрафы, конфискации, компенсации, а также средства, полученные в возмещение вреда, причиненного РФ, субъектам РФ, муниципальным образованиям, и иные суммы принудительного изъятия;

- доходы в виде финансовой помощи и бюджетных ссуд, полученных от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ. Финансовая помощь из бюджета другого уровня может предоставляться в форме дотаций, субвенций, трансфертов или других видов безвозвратной и безвозмездной помощи и неналоговых доходов.

К *безвозмездным перечислениям* относятся доходы, получаемые безвозмездно от физических и юридических лиц, международных организаций, правительств иностранных государств и зачисляемые в соответствующий бюджет. В доходы бюджетов могут также зачисляться безвозмездные перечисления по взаимным расчетам.

Доходы подразделяются также на собственные и регулирующие.

К собственным доходам бюджетов относятся доходы, полностью или частично закрепленные на постоянной основе в соответствии с законодательством РФ за соответствующими бюджетами.

Под регулирующими доходами понимаются федеральные и региональные налоги и иные платежи, по которым на очередной финансовый год или на долговременной основе (не менее чем на 3 года) установлены нормативы отчислений (в процентах) в бюджеты субъектов РФ или местные бюджеты.

85% объема государственной казны зависит от

- научного обоснования налоговой политики государства;
- структуры налогов,
- порядка их исчисления и взимания,
- организации контроля за полной и своевременной мобилизацией налоговых поступлений.

Концептуальные положения организации налогового процесса

Налоговый процесс – это регулируемая нормами права часть бюджетного процесса, представляющая собой деятельность органов государственной власти и органов местного самоуправления по направлениям:

- формирование структуры бюджетов;
- корректировка действующей системы налогов и сборов;
- содержание объектов налогообложения;
- состав налоговой базы и размеров налоговых ставок;
- формирование *налогового* законодательства;
- разработка и исполнение планов мобилизации налоговых поступлений в бюджет и внебюджетные фонды, а также контроль за их исполнением и соблюдением налогового законодательства.

Определение отражает состав и последовательность мероприятий (работ), охватывает все элементы налоговой системы, ее планирования и регулирования исходя из конкретной экономической ситуации, ориентировано на достижение локальной цели государственных финансов – обеспечение достаточных и необходимых для решения задач текущего (планового) периода бюджетных ресурсов в части налоговых поступлений.

Необходимость анализа проблем, связанных с налогообложением, а также методологических подходов и методических инструментов их решения в виде целостного процесса диктуется тем, что в настоящее время как на федеральном, так и на региональном уровне эти задачи решаются в разнообразных, недостаточно связанных друг с другом структурно-организационных элементах системы государственной и муниципальной власти. Результатом такого разнообразия в решении задач налогообложения являются очевидные противоречия между отдельными нормативно-правовыми актами, прямо регулирующими и опосредованно связанными с налогообложением, между экономическими, социальными и политическими целями государства и возможностями финансового обеспечения их достижения.

Необходимо четкое представление о том, какие действия и в какой последовательности следует предпринимать для того, чтобы налогообложение наилучшим образом выполняло свои оперативные, тактические и стратегические задачи и использовалось как действенный инструмент реализации основных задач государства – фискальной, экономической и социальной.

Обратимся к содержательной структуре налогового процесса, которая отражает связи между отдельными элементами процесса и последовательность реализации отдельных его задач. При решении основных задач налогового процесса можно выделить три этапа: прогнозирование, планирование с обязательным законодательным утверждением планов, исполнение и контроль за их выполнением.

Этап *прогнозирования* налогового процесса, который является важнейшей его составляющей, обеспечивающей научную объективность, достоверность и в конечном счете выполнимость, в свою очередь включает в себя более детализированные составляющие (задачи). Одна из них – *прогнозирование* основных макро- и социально-экономических показателей развития национальной экономики, к которым относятся валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход населения, средняя процентная ставка, платежный баланс, кассовые остатки, численность населения и др.

Совокупность количественных прогнозных значений макро- и социально-экономических показателей образует фундаментальную базу налогового процесса и в конечном счете определяет достижимый в течение налогового периода (совпадающего с периодом исполнения бюджета) объем налоговых поступлений. Общий механизм связи уровня этих показателей с объемом налоговых поступлений можно представить следующим образом:

- валовой внутренний продукт (ВВП) определяет общий размер агрегированной налогооблагаемой базы, так как является неструктурированным источником всех налоговых платежей;

- валовой национальный продукт (ВНП) дает представление о том, какая часть налоговых платежей будет формироваться за счет деятельности исключительно национального капитала;

- чистый национальный продукт (ЧНП) дополняет два предыдущих экономических макропоказателя, сужая агрегированную налогооблагаемую базу (за счет исключения амортизационных отчислений) до части ВНП, формирующей доходы населения, и таким образом позволяет создать адекватное представление о возможном объеме важнейшего источника налоговых поступлений – косвенных налогах;

- национальный доход (НД), который, согласно методике его расчета, не включает в себя в отличие от ЧНП величину совокупных косвенных налогов, отражает другую составляющую возможных налоговых поступлений – прямые налоги;

- личные доходы населения, представляющие собой долю национального дохода, которая может быть израсходована на индивидуальное потребление и сбережения, является показателем, определяющим возможную величину налоговых поступлений за счет подоходных налогов;

- средняя процентная ставка позволяет уточнить влияние на объем налоговых поступлений размеров ВВП и ВНП.

Анализ результативности организации налогового процесса в регионе, возможная корректировка концепции налоговой политики, механизма налогового и бюджетного регулирования должны основываться на сравнении данных за достаточно длительный период, когда тенденции развития и их причины становятся очевидными.

Таким образом, научная обоснованность, рациональность организации налогового процесса и планирования требуют соблюдения последовательности получения и анализа ретроспективной экономической, финансовой, инновационной, структурно-организационной информации о результативности функционирования системы налогообложения и налогового планирования в регионе, об объемах потребления ресурсов. На основе рационализации взаимодействия элементов механизма налогового процесса, в том числе налогового планирования, а также всех видов ресурсов, участвующих в системе финансового планирования и налогообложения, можно делать выводы о перспективах финансового обеспечения субъекта РФ, его реальной бюджетной самостоятельности.

Порядок расчета контингентов важнейших налогов

Процесс налогового планирования следует рассматривать как *единство нескольких элементов*. Во-первых, налоговое планирование основывается на научно обоснованной концепции построения налоговой системы государства, ее состава и структуры, соответствующих проводимым в экономике преобразованиям. В рамках данного направления устанавливаются цели, на достижение которых ориентирована система налогообложения государства, и методы движения к ним. Таким образом, налоговое планирование находит выражение в налоговой

политике государства, определяющей организационно-правовые принципы функционирования системы налогообложения и методику исчисления конкретных налогов.

Второй составляющей налогового планирования является разграничение налоговых полномочий и доходных источников между органами власти и управления различных уровней. Определение конкретных пропорций распределения налогов между бюджетами и составляет основу для такого понимания налогового планирования. Нормативы отчислений налогов в бюджеты нижестоящего уровня бюджетной системы определяются законом о соответствующем бюджете.

Третьим направлением налогового планирования является расчет конкретных сумм – контингентов налогов, мобилизуемых на территории. Это один из важнейших элементов системы налогового и бюджетного планирования, так как оценка налоговых поступлений призвана обеспечить экономически обоснованные качественные и количественные параметры бюджетных показателей. Основной задачей этого этапа налогового планирования является определение объемов налоговых поступлений на краткосрочную и долгосрочную перспективу на основе прогнозных расчетов изменения доходности предприятий, отдельных отраслей, экономики в целом. Во многих странах, обладающих стабильно функционирующей налоговой системой, методическое обеспечение процесса налогового планирования основывается на экономическом прогнозах с применением совершенного математического аппарата. Отечественный опыт составления таких расчетов невелик, что объясняется кардинальными изменениями системы платежей в бюджет и, следовательно, методов их оценки, произошедшими в период перехода к рыночным отношениям.

При формировании проекта бюджета используются как среднесрочные, так и долгосрочные экономические прогнозы. Среднесрочный прогноз, оценивающий перспективы экономического развития, как правило, на ближайшие три года, составляется на основе эконометрических моделей развития экономики государства с учетом предполагаемых изменений в бюджетно-налоговой и денежной политике. Методика расчета включает основные экономические показатели: индекс цен, уровень процентной ставки рефинансирования ЦБ, уровень безработицы, заработной платы рабочих и служащих, доходов физических и юридических лиц и др. Долгосрочный прогноз составляется на отдаленную перспективу (свыше 5 лет).

По мере составления прогноза итоговых налоговых доходов бюджета осуществляется распределение общей суммы каждого платежа по срокам мобилизации. Такое распределение имеет большое значение, так как для каждого налога законом устанавливается свой порядок внесения средств и, следовательно, динамика платежей, осуществляемых в течение месяца, будет различаться. В основе распределения налоговых обя-

зательств по срокам платежей лежит анализ временных рядов и практическая оценка специалистов.

Методика расчета налоговых доходов бюджета еще не окончательно отработана, недостаточна база данных, которая необходима для достоверного моделирования влияния различных факторов на объем налоговых поступлений. По мере накопления статистического материала и опыта моделирования необходимо плановые расчеты, производимые по традиционной методике, дополнять прогнозом, полученным на основе многофакторных корреляционных моделей.

В силу объективной неопределенности прогнозов поступлений налогов, различия между проектировками и фактическими объемами мобилизации неизбежны. Обычно расхождения являются следствием неточностей в используемой для анализа экономической отчетности; непредвиденных изменений в законодательстве; изменений в системе налогового администрирования и степени соблюдения налогоплательщиками законодательства; других причин экономического, организационного, методического характера.

Определение меры соблюдения налогового законодательства представляет большую трудность в области налогового планирования. Для решения этой задачи специалисты используют различные методы:

- *проведение косвенных оценок* (для того чтобы оценить величину торгового оборота, аналитики могут использовать информацию о количестве денег в обращении и сравнить ее с имеющимися данными об объемах продаж);

- *анализ широкой информации о конкретной категории налогоплательщиков* – для оценки достоверности как декларируемого дохода, так и отчислений в виде налогов проводятся специальные проверки налогоплательщиков и их контрагентов, результаты обобщаются до степени экономических показателей на уровне территории или государства в целом:

- *опросы налогоплательщиков*, создание экспериментальных баз данных по изучаемым и контрольным группам,

- *анализ результатов мобилизации налогов* до и после налоговой амнистии, экстраполяция полученных значений на данные налоговых деклараций, анализ отчетности налоговых органов.

Таким образом, *налоговое планирование* представляет собой комплексный и многофакторный процесс определения общей суммы и структуры налоговых доходов бюджета. Улучшение методики налогового планирования в настоящее время является одним из направлений совершенствования процесса составления бюджета в целом. При этом значение имеет разработка нового подхода к количественной оценке бюджетных назначений на основе реальной налоговой базы и соответствующего налогового потенциала субъектов РФ. В мировой практике под *налоговым потенциалом региона* понимается максимально возмож-

ная сумма поступлений налогов и сборов по данной территории на душу населения, которая может быть получена за определенный промежуток времени (обычно финансовый год) в условиях действующего налогового законодательства. Налоговый потенциал не следует отождествлять с объемом фактически собранных в регионе платежей, так как этот показатель призван отражать потенциальную способность региона генерировать бюджетные доходы.

Оценка налогового потенциала региона основана на расчете налоговой базы. Она должна проводиться по каждому виду налогов в региональном разрезе с учетом экономической специфики территории. В настоящее время Министерство по налогам и сборам РФ осуществляет формирование системы показателей, являющейся основой для объективного определения налоговой базы субъектов Российской Федерации и расчета налогового потенциала. При установлении уровня налогового потенциала в первую очередь должны использоваться показатели, оказывающие определяющее влияние на формирование налоговой базы региона:

- отраслевая специализация региона;
- численность населения, соотношение городского и сельского населения;
- объем валового регионального продукта;
- количество и отраслевой состав предприятий региона, число крупнейших налогоплательщиков;
- показатели, характеризующие внешнеэкономическую деятельность в отраслевом разрезе;
- уровень оплаты труда, величина задолженности по заработной плате;
- другие показатели и характеристики.

Комплексная оценка макроэкономической ситуации в субъектах РФ в сочетании с анализом поступлений налогов, тенденций развития налоговой базы, разработкой предложений по совершенствованию налогового законодательства создает основу для своевременного и обоснованного составления плана налоговых доходов бюджетов всех уровней.

Контрольные вопросы

1. Приведите определение налогового процесса.
2. Назовите основные факторы, влияющие на увеличение налоговых доходов бюджета.
3. Изложите последовательность организации планирования налоговых поступлений.

Тема 3. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Изучив материалы темы, вы сможете:

- изложить концептуальные положения организации налогового процесса на региональном и местном уровнях;
- определить иерархию прогнозирования и планирования в налогообложении на государственном уровне;
- обозначить общее и специфическое в методологии и процессе налогового прогнозирования и планирования на разных уровнях государственного управления;
- установить порядок расчета контингентов важнейших налогов формирующих доходы региональных и местных бюджетов.

Формирование экономической стратегии развития, концептуальных основ бюджетной и налоговой политики, их практическая реализация – сложнейшие и актуальнейшие проблемы для каждого субъекта Российской Федерации.

Для реализации задач региональной экономической политики в бюджетно-налоговой сфере должны быть выполнены, прежде всего, следующие условия:

- 1) бездефицитность бюджетов всех субъектов РФ;
- 2) законодательное разграничение полномочий между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов РФ, а также органами местного самоуправления по осуществлению социально-экономической политики, формированию доходных и расходных статей соответствующих бюджетов, сбору и использованию налогов и других обязательных платежей;
- 3) возможность при формировании бюджетов определять и учитывать финансовый и налоговый потенциал каждого субъекта РФ;
- 4) сбалансированность бюджетов всех уровней;
- 5) право – в пределах собственных финансовых ресурсов – самостоятельного принятия каждым органом власти на соответствующем уровне решений о направлениях и масштабах использования бюджетных средств;
- 6) контроль за целевым расходованием средств, выделяемых из федерального бюджета на социально-экономическое развитие регионов.

Постановлениями законодательной и административной властей определяются основные направления работы администрации территории, нацеленные на обеспечение устойчивого финансового положения данного региона или муниципального образования. Во исполнение данного положения формируется четкая организационная структура, разрабатываются предложения по улучшению финансового состояния регио-

на или муниципального образования и его кредитоспособности. Она обычно включает в себя:

а) рабочую группу под руководством губернатора – стратегический уровень;

б) оперативную группу под руководством первого вице-губернатора – председателя Комитета финансов – практическое руководство работой по проекту;

в) подгруппы, ответственные за разработку решений по отдельным аспектам проблемы.

Важным компонентом процесса перспективного налогового и бюджетного планирования является умение прогнозировать доходы на долгосрочный период в соответствии с многолетним финансовым планом-прогнозом. Многолетний прогноз доходов дает исходную информацию, по которой можно судить об осуществлении планов расходов при данных среднесрочных задачах государственной финансовой политики. Многолетние прогнозы доходов могут служить также для диагностики бюджетного дефицита в будущем, что позволяет своевременно вносить коррективы в стратегию налогообложения.

Для краткосрочного прогнозирования доходов применяются эконометрические модели, в частности модели временных рядов (однофакторные) и многофакторные модели, включающие одно или несколько оцениваемых одновременно уравнений. Использование в Комитете финансов таких моделей, обладающих хорошо изученными статистическими свойствами, обеспечивает работников Управления составления бюджета Комитета надежным источником краткосрочных (до года) прогнозов по доходам. Среднесрочные прогнозы доходов строятся и в рамках среднесрочной макроэкономической модели; такие прогнозы по природе своей оказываются обычно менее точными, чем краткосрочные.

Основное требование к моделям прогнозирования доходов (налоговых) заключается в том, что они должны давать достаточно точные, состоятельные прогнозы на краткосрочную и среднесрочную перспективу. Краткосрочными прогнозами обычно называют такие, которые «заглядывают» не больше чем на год вперед. Поэтому используемые в них модели должны обладать повышенной способностью «улавливать» информацию, содержащуюся во временных рядах, тогда как структурным параметрам, определяющим процесс генерирования доходов, при краткосрочном прогнозировании уделяется, как правило, меньше внимания.

Подходы к построению краткосрочных прогнозов доходов условно можно подразделить на четыре большие группы:

1) экспертный анализ – прогнозирование величины доходных поступлений, сделанное человеком, который хорошо знаком с данным конкретным источником доходов;

2) детерминистические прогнозы – прогнозирование суммы доходных поступлений на основании процентного изменения в некоторой

социальной, экономической или иной переменной, от которой, как считается, непосредственно зависит поток доходов;

3) прогнозы временных рядов на основании их собственной динамики;

4) эконометрическое прогнозирование доходов на основании статистически оцененных коэффициентов при одной или нескольких экономических переменных, выступающих в качестве предикторов (прогнозных факторов).

Достаточно успешная и предсказуемая бюджетная и налоговая политика способствует повышению инвестиционной привлекательности региона или муниципального образования.

Таким образом, основная цель стратегии развития системы налогообложения региона или муниципального образования заключается в создании условий для роста налоговой базы, а не в увеличении бремени налогов. *Приоритетные меры* администрации региона или муниципального образования включают в себя:

- упрощение налоговой системы, уменьшение числа налогов и сборов;
- улучшение собираемости налогов;
- отказ от необоснованных налоговых льгот;
- обеспечение стабильности налоговой системы;
- поддержание конкурентоспособного уровня ставок налогов в бюджет региона или муниципального образования с тем, чтобы стимулировать экономический рост в регионе;
- увеличение доли налогов, взимаемых с физических лиц;
- значительное увеличение доли налогов на имущество как основного источника доходов бюджета с тем, чтобы сделать регион или муниципальное образование менее зависимым от решений, принимаемых на федеральном уровне и влияющих на размер налогов, отчисляемых в федеральный бюджет.

На рисунке 3.1 приведены этапы тактического налогового планирования.

Для того чтобы обеспечить рост налоговых доходов в будущем за счет притока капитала из других стран и регионов и соответствующего расширения налоговой базы, администрация региона или муниципального образования должна проводить налоговую политику, которая позволит поддержать репутацию региона с благоприятным налоговым климатом.

Процесс налогового планирования следует рассматривать как единство нескольких элементов.

Во-первых, налоговое планирование основывается на научно обоснованной концепции построения налоговой системы государства, ее состава и структуры, проводимых в экономике преобразованиях. Таким образом, налоговое планирование находит выражение в налоговой политике государства, определяющей организационно-правовые принципы функционирования системы налогообложения и методике исчисления конкретных налогов.

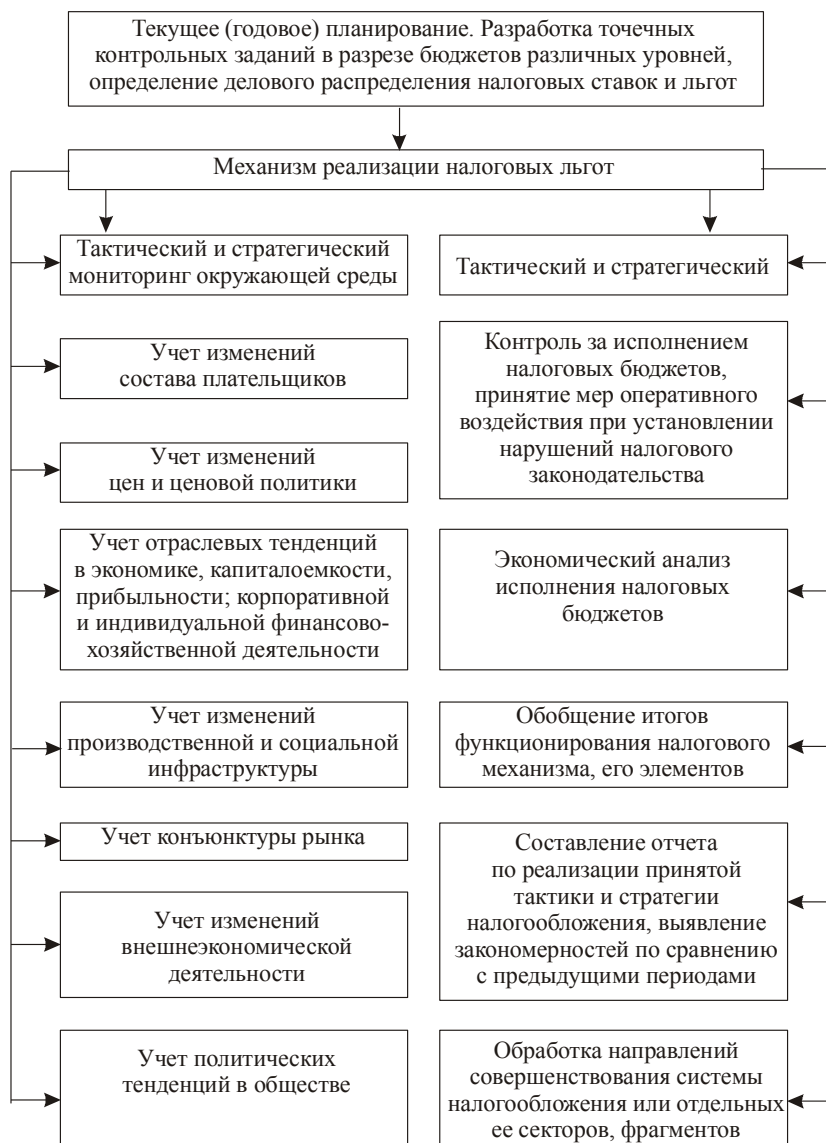


Рис. 3.1. Этапы тактического налогового планирования

Второй составляющей налогового планирования является разграничение налоговых полномочий и доходных источников между органами власти и управления различных уровней. Определение конкретных пропорций распределения налогов между бюджетами и составляет ос-

нову для такого понимания налогового планирования. Нормативы отчислений налогов в бюджеты нижестоящего уровня бюджетной системы определяются законом о соответствующем бюджете.

Третьим направлением налогового планирования является расчет конкретных сумм – контингентов налогов, мобилизуемых на территории. Это один из важнейших элементов системы налогового и бюджетного планирования, так как оценка налоговых поступлений призвана обеспечить экономически обоснованные качественные и количественные параметры бюджетных показателей. Основной задачей этого этапа налогового планирования является определение объемов налоговых поступлений на краткосрочную и долгосрочную перспективу на основе прогнозных расчетов изменения доходности предприятий, отдельных отраслей, экономики в целом.

Расчет контингентов налогов на региональном и местном уровнях бюджетной системы осуществляется на основе единых методических подходов, вместе с тем круг участников процесса планирования различается в зависимости от уровня управления.

Схема информационных потоков в процессе разработки планов налоговых поступлений представлена на примере Санкт-Петербурга (рис. 3.2).

Комитет финансов Администрации является центральным звеном в процессе планирования налоговых поступлений в бюджет города. На первом этапе процесса расчета контингентов налогов Комитет финансов аккумулирует статистические и аналитические материалы, необходимые для составления плана налоговых доходов бюджета Санкт-Петербурга.

Процесс расчета начинается с налоговых инспекций районов города, которые на основе сложившейся динамики поступления налогов составляют прогноз объема платежей в бюджет юридических и физических лиц. Сведения о фактической величине налогов, зачисленных в бюджеты всех уровней, размере недоимки по налогам, предполагаемых суммах налоговых поступлений на следующий отчетный период по всем районам города поступают в ФНС по Санкт-Петербургу, где составляется отчет о поступлении налоговых платежей в бюджетную систему РФ в целом по городу. Составляются также отчеты о задолженности по налоговым платежам, уплате налоговых санкций и пени, ряд других отчетных и аналитических материалов, необходимых для расчетов прогнозной величины налоговых поступлений. Расчеты производятся исходя из объема фактически поступивших сумм, выявленных тенденций, индекса инфляции, предполагаемых изменений налогового законодательства. Информацию о фактических суммах налогов, поступивших в бюджеты всех уровней, предоставляет и Управление федерального казначейства по Санкт-Петербургу.

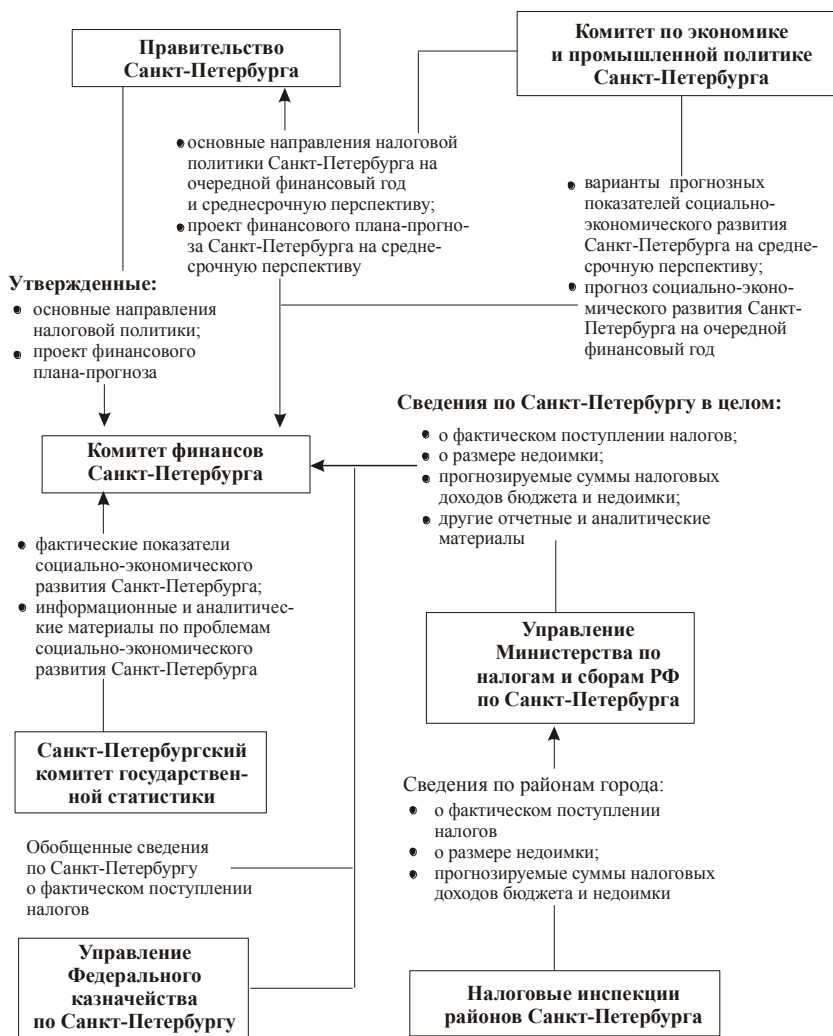


Рис. 3.2. Участники процесса планирования контингентов налогов

Одновременно Комитет экономики и промышленной политики города сообщает Комитету финансов необходимые для прогнозирования доходов бюджета варианты прогнозных показателей социально-экономического развития Санкт-Петербурга на очередной финансовый год и на среднесрочную перспективу (три года). При формировании проекта бюджета используются как среднесрочные, так и долгосрочные экономические прогнозы. Среднесрочный прогноз, оценивающий пер-

спективы экономического развития, как правило, на ближайшие три года, составляется на основе эконометрических моделей развития экономики государства с учетом предполагаемых изменений в бюджетно-налоговой и денежной политике. Методика расчета включает основные экономические показатели: индекс цен, уровень процентной ставки рефинансирования ЦБ, уровень безработицы, заработной платы рабочих и служащих, доходов физических и юридических лиц и др. Долгосрочный прогноз составляется на отдаленную перспективу (свыше 5 лет). В нем, как правило, отражаются не экономические прогнозы как таковые, а цели и задачи государственной бюджетно-налоговой политики в городе.

Санкт-Петербургский комитет государственной статистики направляет в Комитет финансов информацию о социально-экономическом положении Санкт-Петербурга, включающую данные о затратах на производство промышленных предприятий города, динамику капитального строительства, сведения о наличии и использовании основных фондов, дифференциации заработной платы в отраслях экономики Санкт-Петербурга и другие необходимые показатели.

Комитет финансов совместно с Комитетом экономики и промышленной политики подготавливает и представляет на рассмотрение правительства Санкт-Петербурга следующие материалы:

- основные направления бюджетной, налоговой и инвестиционной политики города на очередной финансовый год и на предстоящие три года;
- проект финансового плана-прогноза Санкт-Петербурга на три года;
- порядок организации межбюджетных отношений органов государственной власти Санкт-Петербурга и органов местного самоуправления города.

Документом, отражающим основные направления бюджетной, налоговой и инвестиционной политики города, концепцию экономической стратегии Санкт-Петербурга, цели развития региона, является финансовый план-прогноз. После получения от Правительства РФ согласованного варианта финансового плана-прогноза Комитет финансов города приступает к непосредственному расчету величины налоговых поступлений на очередной финансовый год. Разграничение налоговых поступлений по уровням бюджетной системы осуществляется в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством и статьями закона о федеральном бюджете на очередной год.

Далее на примере налога на добавленную стоимость, налога на прибыль предприятий и организаций, подоходного налога с физических лиц, других налогов рассмотрим методику расчета налоговых поступлений к проекту бюджета субъекта РФ – Санкт-Петербурга.

По мере составления прогноза итоговых налоговых доходов бюджета осуществляется распределение общей суммы каждого платежа по срокам мобилизации. Такое распределение имеет большое значение, так как для каждого налога законом устанавливается свой порядок внесения средств, и, следовательно, динамика платежей, осуществляемых в течение месяца, будет различаться. В основе распределения налоговых обязательств по срокам платежей лежит анализ временных рядов и практическая оценка специалистов.

В силу объективной неопределенности прогнозов поступлений налогов различия между проецировками и фактическими объемами мобилизации неизбежны. Обычно расхождения являются следствием неточностей в используемой для анализа экономической отчетности, непредвиденных изменений в законодательстве, изменений в системе налогового администрирования и степени соблюдения налогоплательщиками законодательства, других причин экономического, организационного, методического характера.

Определение меры соблюдения налогового законодательства представляет большую трудность в области налогового планирования. Для решения этой задачи специалисты используют различные методы:

- проведение косвенных оценок (для того, чтобы оценить величину торгового оборота, аналитики могут использовать информацию о количестве денег в обращении и сравнить ее с имеющимися данными об объемах продаж);
- анализ широкой информации о конкретной категории налогоплательщиков – для оценки достоверности как декларируемого дохода, так и отчислений в виде налогов проводятся специальные проверки налогоплательщиков и их контрагентов, результаты обобщаются до степени экономических показателей на уровне территории или государства в целом;
- опросы налогоплательщиков, создание экспериментальных баз данных по изучаемым и контрольным группам.

Таким образом, налоговое планирование представляет собой комплексный и многофакторный процесс определения общей суммы и структуры налоговых доходов бюджета. Улучшение методики налогового планирования в настоящее время является одним из направлений совершенствования процесса составления бюджета в целом. Налоговый потенциал не следует отождествлять с объемом фактически собранных в регионе платежей, так как этот показатель призван отражать потенциальную способность региона генерировать бюджетные доходы.

Таблица 3.1

**Расчет прогнозируемых поступлений налога на прибыль
в консолидированный бюджет края на 200__ г.**

Показатели	Прогнозируемая величина, тыс. руб.
Ожидаемое поступление в 200__ г.	1 224 436
Прибыль прибыльных предприятий по данным Комитета по экономике	8 669 039
Льготы на основании отчета о базе налогообложения по основным видам налогов ФРС РФ по краю	759 394
Налогооблагаемая прибыль	7 571 330
Ставка налога на прибыль в части консолидированного бюджета края, %	17,5
Сумма налога на прибыль	1 438 553
Налог на прибыль с учетом корректировки по отдельным районам, в том числе с учетом погашения недоимки прошлых лет	1 487 891
Итого налог на прибыль к проекту консолидированного бюджета края на 200__ г.	1 487 891
Темп роста (200__ г. к 200__ г.), %	122,8

Оценка налогового потенциала региона основана на расчете налоговой базы. Она должна проводиться по каждому виду налогов в региональном разрезе с учетом экономической специфики территории. При установлении уровня налогового потенциала в первую очередь должны использоваться показатели, оказывающие определяющее влияние на формирование налоговой базы региона:

- отраслевая специализация региона;
- численность населения, соотношение городского и сельского населения;
- объем валового регионального продукта;
- количество и отраслевой состав предприятий региона, число крупнейших налогоплательщиков;
- показатели, характеризующие внешнеэкономическую деятельность в отраслевом разрезе;
- уровень оплаты труда, величина задолженности по зарплате;
- другие показатели и характеристики.

Комплексная оценка макроэкономической ситуации в субъектах РФ в сочетании с анализом поступлений налогов, тенденций развития налоговой базы, разработкой предложений по совершенствованию налогового законодательства создает основу для своевременного и обоснованного составления плана налоговых доходов бюджетов всех уровней.

Контрольные вопросы

1. Какова специфика структуры доходов бюджетов муниципальных образований, их зависимость от получаемой в порядке регулирования доли федеральных и региональных налогов?

2. Охарактеризуйте приоритетные цели налоговой политики региона на современном этапе и меры по их реализации.

3. Приведите аргументы в пользу необходимости и возможностей совершенствования процесса планирования налоговых поступлений в региональные и местные бюджеты.

Тема 4. НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Изучив материалы темы, вы сможете:

- охарактеризовать налоговое планирование как элемент комплексного производственно-хозяйственного планирования;
- классифицировать налоги для целей налогового планирования;
- составить налоговый паспорт организации-налогоплательщика;
- рассмотреть учетную политику как инструмент налогового планирования;
- раскрыть способы минимизации налоговых платежей;
- описать традиции и нормы, на которых основывается налоговое право и планирование в странах рыночной экономики.

Формирование необходимых экономических и правовых условий, стабильной базы законодательства по налогам и сборам позволит с помощью прогнозирования и планирования в налогообложении перевести отношения организаций и государства на более высокий уровень.

Составной частью финансовой политики организации является ее **налоговая политика**, которая призвана обеспечивать гармоничную увязку результатов деятельности организации с решением общегосударственных задач. Налоговая политика реализует распределительную функцию финансов, регулируя распределение денежных доходов организаций и физических лиц между ними, с одной стороны, и государством – с другой. На уровне организации разработка методов и приемов оптимизации налоговых платежей при соблюдении налогового законодательства составляет главную задачу **корпоративного налогового менеджмента**.

Целью корпоративного налогового менеджмента является, таким образом, минимизация расходов, связанных с налоговыми платежами организации и ее финансовыми результатами.

Для реализации своей цели налоговый менеджмент участвует в разработке учетной политики, поскольку именно на основе данных бухгалтерского и налогового учета формируется отчетность организации перед налоговыми органами.

Критерием выбора того или иного варианта налоговой политики организации можно принять суммарную величину налоговых платежей, рассчитанную на очередной планируемый год при данном объеме продаж. При этом по каждому объекту налогообложения менеджмент организации разрабатывает и реализует мероприятия по формированию такой налоговой базы, которая приведет к снижению налоговых платежей при данном объеме продаж.

Налоговая политика организации реализуется двумя взаимосвязанными методами: *налоговым учетом и налоговым планированием*.

Налоговый учет – это система сбора и обработки всей информации по производственной и непроизводственной деятельности организации для исчисления налоговых обязательств. Таким образом, налоговый учет служит инструментом отражения налоговых отношений между государством и организацией. Способы и методы ведения налогового учета должны использоваться в течение всего года с поправкой на текущие изменения в законодательстве. Налоговый учет осуществляется исключительно в целях налогообложения. Он должен обеспечить прозрачность всех операций, связанных с деятельностью организации, и ее финансового положения.

В экономической литературе встречаются различные определения **налогового планирования** в организации. *Вот некоторые из них:*

а) использование налогоплательщиками всех допустимых действующим законодательством средств, способов и приемов в целях максимального сокращения своих налоговых обязательств;

б) 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;

в) целенаправленная деятельность организации, ориентированная на максимальное использование всех нюансов существующего налогового законодательства с целью уменьшения налоговых платежей в бюджет;

г) искусство освобождать капитал от налогов.

Содержанием налогового планирования является организация и методика расчетов сумм платежей по каждому виду налогов на очередной финансовый год и/или на ряд лет (два-три года) и общего объема налоговых платежей. Результаты расчетов отражаются в налоговом бюджете организации, составляемом в рамках финансового бюджетирования на очередной год.

Налоговое планирование включает следующие элементы:

- *налоговое поле* – это перечень (совокупность) налогов, платежей, по которым организация должна перечислить в бюджетную систему их прогнозные величины и сроки выплат;

- *налоговый календарь*, который предназначен для прогнозирования и контроля правильности исчисления и соблюдения сроков уплаты налогов, а также своевременного представления отчетности;

- *стратегия оптимизации* налоговых обязательств, включая мониторинг налоговых льгот и механизм их использования;

- *налаженный бухгалтерский учет и отчетность, налоговый учет*, позволяющие получать оперативную и объективную информацию о хозяйственной деятельности для оптимального налогового планирования.

Налоговое планирование различается в зависимости от того, действующая это организация или вновь создаваемая. Для вновь создаваемой организации учредители рассматривают варианты и принимают решение о выборе месторасположения организации, ее организационно-правовой формы, направлений деятельности и др.

В зависимости от характера и масштабов решаемых менеджментом задач налоговое планирование можно подразделить на **текущее** (тактическое) и **перспективное** (стратегическое).

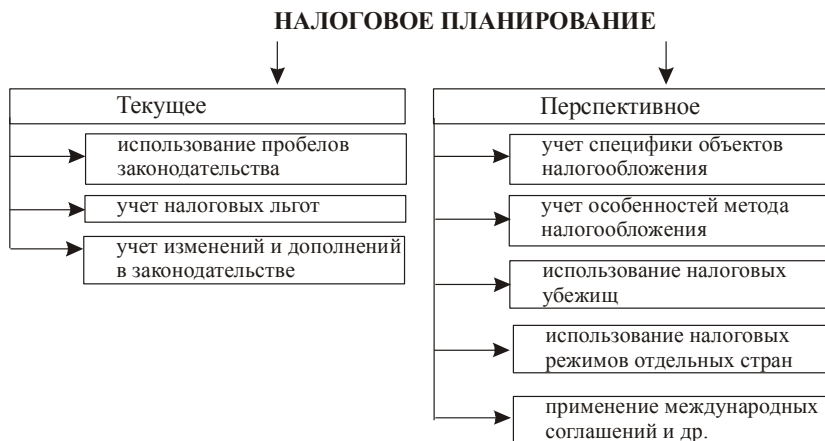


Рис. 4.1. Виды налогового планирования

Текущее, или тактическое налоговое планирование играет важную роль в текущей деятельности, поскольку от его эффективности зависит достижение конечного результата налогового планирования – минимизация налоговых обязательств организации при данном объеме продаж. К тактическому налоговому планированию относятся планирование сделок, реагирование на налоговые нововведения и т.п. Тактическое налоговое планирование ограничено вопросами текущего года и призвано использовать налоговые льготы и пробелы в законодательстве, учитывать изменения и дополнения в нем.

К сфере **стратегического налогового планирования** относятся, прежде всего, вопросы размещения и выбора организационно-правовой формы юридического лица, реорганизации юридических лиц, выбора амортизационной политики. Стратегическое налоговое планирование определяет долговременный курс организации в области легального снижения налоговых расходов.

Возможности минимизации налоговых платежей на перспективу обусловлены следующими факторами:

- 1) специфика объекта налогообложения;

- 2) специфика субъекта налогообложения;
- 3) определенные возможности для минимизации налога предоставляют метод налогообложения;
- 4) широкие возможности легального уменьшения налогов существуют благодаря так называемым налоговым убежищам;
- 5) различия в налоговых режимах отдельных стран могут обеспечить даже возможность ухода от налогообложения на основе неограниченной налоговой обязанности (резиденства);
- 6) широкие возможности для налогового планирования дают международные соглашения об избежании двойного налогообложения.

Виды налогов и их классификация для целей налогового планирования

Как уже отмечалось, все налоги подразделяются на три группы:

- *налоги на расходы (или налоги на сделки);*
- *налоги на доходы (подходные налоги);*
- *налоги на имущество.*

Принципиальное отличие *налогов на расходы от подходных налогов* заключается в том, что первые рассчитываются с валовой суммы сделки (т.е. всей суммы, которую уплачивает покупатель за приобретаемый товар или услуги), а вторые – с чистого дохода или прибыли от сделки (сделок). Это техническое отличие в способе определения налоговой базы между двумя группами налогов определяет и разный подход к их планированию.

Для подходных налогов решающим является способ определения (исчисления) чистого дохода, который предусматривает «очищение» валового дохода, получаемого от сделок (продаж), путем вычета из этого валового дохода соответствующих расходов или затрат, связанных с получением этого дохода.

Налоги на имущество могут фиксироваться как твердая ставка с единицы имущества или в виде процента (доли) от стоимостной оценки имущества.

Для целей налогового планирования все множество налогов, уплачиваемых предприятиями в ходе его деятельности, целесообразно подразделить на налоги, уплачиваемые *по счетам издержек*, и налоги, относимые *на счет прибылей и убытков*. При этом в первой группе налогов можно выделить налоги, уплачиваемые предприятием от имени других лиц, и налоги, подлежащие делению между предприятием и другими лицами. Однако это деление, хотя и основано на законодательно утвержденных формах налогов, на практике оказывается весьма расплывчатым. Действительно, в какой доле эти налоги приняты на собственные издержки, зависит не от налогового законодательства, а от конкретных условий взаимоотношений данного предприятия со своими контрагентами.

Налоговое планирование в любом хозяйствующем субъекте базируется на трех основных способах минимизации налоговых платежей:

- использование льгот по уплате налогов;
- разработка учетной политики;
- контроль за сроками уплаты налогов.

Использование льгот по уплате налогов. Снижение налогового бремени связано в первую очередь с *полноценным использованием всех налоговых* льгот, предоставляемых российским законодательством.

Учетная политика влияет на финансовые результаты работы предприятий. Определение и грамотное применение элементов учетной политики – одно из условий эффективного налогового планирования.

С точки зрения налогового планирования наибольший интерес представляют приведенные в табл. 4.1. варианты учетной политики.

Таблица 4.1

Варианты учетной политики для целей налогообложения

Показатели	Варианты учетной политики			
1. Доходы от реализации товаров (продукции, работ, услуг)	Метод начислений	Кассовый метод		
2. Расходы, связанные с производством и реализацией товаров (продукции, работ, услуг)	Метод начислений	Кассовый метод		
3. Лимит отнесения приобретенных средств к основным фондам	Максимально установленный законодательством	Ниже максимально установленного законодательством		
4. Начисление амортизации основных средств	Линейный метод	Нелинейный метод		
5. Списание объектов ОС стоимостью до 10 тыс. руб. при передаче их в производство (неамортизируемое имущество)	Применяется	Не применяется		
6. Отпуск материально-производственных запасов	По себестоимости каждой единицы	По средней себестоимости	ФИФО	ЛИФО

Выбирая позицию, предприятие должно обосновать сделанный выбор расчетами налогов, величина которых зависит от выбора альтернативного способа учета.

Контроль за сроками уплаты налогов. Нарушение установленных предельных сроков влечет за собой штрафные санкции в виде пени. Поэтому в налоговом планировании следует учитывать надежность банка. Если она внушает опасения, то банк надо менять, а налоги платить заранее. Использовать пятый принцип налогового планирования можно только в том случае, если банк надежный.

Пути минимизации налогообложения необходимо оценивать с учетом тактики и стратегии развития предприятия. Сегодняшняя экономия может привести в последующем к финансовым потерям, снижению конкурентоспособности (например, включение всех затрат в себестоимость продукции не только снижает налоговую базу, но и приводит к повышению цен).

Уменьшение налоговых платежей – способ улучшения финансового состояния предприятия и повышения инвестиционной привлекательности. Снижать налоги целесообразно до тех пор, пока расчеты показывают, что это дает прирост свободной прибыли.

Уменьшение налогов в ряде случаев достигается за счет ухудшения финансовых показателей. Поэтому, прежде чем выбрать способ минимизации, следует оценить его с точки зрения финансовых последствий для предприятия.

Последствия применения одних и тех же способов минимизации неодинаковы для разных объектов и даже для условий работы предприятия в разные периоды. Поэтому применению конкретной рекомендации должны обязательно предшествовать расчеты финансовых ресурсов в распоряжении предприятия и свободной прибыли.

Налоговое право в странах рыночной экономики основывается на некоторых писанных и неписанных традициях и нормах, которые определяют общие «правила игры» между налоговыми властями и налогоплательщиками. Не все из этих правил приняты или даже известны в России, но поскольку без них невозможно цивилизованное исполнение столь важной общественной функции как налогообложение, то они внедряются в России.

Во-первых, следует подчеркнуть тот факт, что сбор налогов как принудительное и безвозмездное изъятие государством части имущества гражданина в принципе выпадает из общей ткани правовых норм, определяющих имущественные и гражданские отношения в буржуазном обществе. Это противостояние налогообложения общей системе права выражается, в частности, в принятой в налоговом праве *презумпции виновности*. Если право во всех других сферах запрещает гражданину свидетельствовать против себя и своих близких и запрещает осуждение или вынесение наказания без доказательства вины, то налоговые зако-

ны, наоборот, исходят из того, что налогоплательщик обязан сам собирать и сообщать налоговый «компромат» против себя. А если он этого не делает или делает не в полном соответствии с установленными правилами, то он признается виновным в налоговых правонарушениях и несет соответствующее наказание.

Таким образом, в налоговых делах налогоплательщик должен быть готов к тому, что именно ему придется доказывать свою налоговую невиновность. Кроме того, налоговые льготы или даже освобождения от тех или иных налогов, предусмотренные законом для тех или иных групп налогоплательщиков, не предоставляются автоматически. Налогоплательщик должен доказывать и обосновывать налоговым органам свои права на эти льготы, иначе он их просто не получит. Поэтому всякий налогоплательщик, желающий, чтобы его облагали налогами по закону, т.е. со всеми положенными льготами и скидками, помимо своей воли уже вступает в сферу налогового планирования.

Во-вторых, принципом, определяющим отношения налогоплательщика с налоговыми органами, является истолкование всех неясностей в налоговых законах всегда в пользу налогоплательщика.

Другими словами, налоговые власти ни при каких обстоятельствах не могут выходить за пределы вторжения в личные и имущественные права граждан, установленные законодателем. На практике это нередко приводит к таким ситуациям, что когда какое-то положение налогового закона не может быть эффективно исполнено без некоторого вмешательства в дела граждан и право на такое вмешательство прямо не предусмотрено в тексте закона, то указанное положение закона практически теряет силу (поскольку не может быть исполнено без добровольного участия налогоплательщика). В этом случае только один выход – изменение законодательства. Этот второй принцип служит достаточно серьезным противовесом против первого принципа: ведь все законодатели тоже являются налогоплательщиками, и если первыми они бывают только временно, то последними – всегда, и потому к определению пределов полномочий налоговых органов в парламентах относятся особенно внимательно.

В-третьих, правило свершившегося факта. Другими словами, всегда, кроме очень редких исключений, налоговые обязательства для налогоплательщика возникают только в результате свершившейся сделки, полученного в собственность имущества, реализованного (т.е. присвоенного в той или иной законной или даже незаконной форме) дохода и т.д., но не в результате даже выраженных им самим намерений или обещаний. Во многих ситуациях это правило играет очень серьезную роль и может эффективно использоваться для защиты интересов налогоплательщика. Например, пока деньги не попали на счет налогоплательщика (или не были переданы ему прямо в руки, что, обычно, трудно доказать), даже если сделка, по которой ему перечисляются эти деньги,

уже завершена, он не обязан сообщать об этом налоговым властям, и для него не возникает при этом никаких налоговых обязательств.

В-четвертых, важным является также принцип «достаточной информированности» налогоплательщика. В соответствии с этим принципом именно на налоговые власти возлагается обязанность полного информирования налогоплательщика о его правах и о возникающих для него обязанностях, причем таким образом, чтобы эта информация была в разумных пределах доступна и понятна для всех потенциальных налогоплательщиков. При этом налоговые власти не имеют права взимать какие-либо сборы или платежи за эту информацию.

В демократических странах этот принцип соблюдается до такой степени, что налогоплательщик освобождается от каких-либо штрафов и санкций за невыполнение им налоговых законов, если он докажет, что соответствующая информация не была доведена налоговыми властями или была доведена в ненадлежащей форме (например, в форме, допускающей ее неоднозначное толкование).

В-пятых, еще один важный принцип относится исключительно к сфере подоходных налогов. Этот принцип гласит, что обложению налогом подлежат только «чистые доходы» налогоплательщиков. Другими словами, всякий налогоплательщик имеет подтвержденное законом право вычитать из полученных им денежных средств или имущества расходы, понесенные им в связи с этими приобретениями. Этот принцип широко используется в налоговом планировании, и часто бывает достаточно доказать, что полученные налогоплательщиком средства или имущество не являются для него «чистым доходом» (т.е. не приводят к увеличению общей суммы его имущества), чтобы полностью освободиться от соответствующих налоговых обязательств.

Существует еще целый ряд менее значимых норм и правил, также активно используемых в налоговом планировании, но они уже интересны в основном профессионалам.

Налоговое планирование в своих активных формах предполагает «подстраивание» налогоплательщика под избранные им благоприятные налоговые режимы и требует, таким образом, во многих случаях изменения формы или даже содержания его деятельности. Такие изменения должны, в первую очередь, касаться тех признаков, на которые ориентируется налоговое законодательство при определении налоговых обязательств граждан и предприятий.

Во-первых, это – объект налогообложения: сделка, имущество, доход. Меняя этот объект в тех пределах, которые позволяют обстоятельства, можно выбрать более выгодный для налогоплательщика режим и вид обложения.

Во-вторых, нередко можно заменить и субъект обложения, т.е. самого налогоплательщика.

В-третьих, можно заменить и саму налоговую власть, т.е. перейти из одной налоговой юрисдикции в другую.

И, наконец, в-четвертых, часто в довольно широких пределах можно менять сами обстоятельства (по крайней мере, в глазах налоговых властей), сопутствующие той или иной облагаемой налогом деятельности. В частности, это возможно при использовании различного рода вычетов, скидок, списаний и других льгот, допускаемых при определении облагаемого дохода в целях исчисления подоходных налогов.

Контрольные вопросы

1. Определите понятие «налоговое планирование на предприятии».
2. Назовите виды и этапы налогового планирования на предприятии.
3. Перечислите методы налогового планирования.

Тема 5. МЕТОДЫ НАЛОГОВОГО АНАЛИЗА И ПЛАНИРОВАНИЯ

Изучив материалы темы, вы сможете:

- раскрыть сущность и содержание анализа исполнения налоговых обязательств, как этапа налогового планирования и прогнозирования;
- дать характеристику системе аналитических показателей, используемых в налоговом анализе;
- перечислить этапы анализа состояния налоговых расчетов;
- проанализировать состояния налоговых расчетов на конкретном предприятии;
- рассмотреть влияние факторов на формирование налоговой базы;
- обобщить результаты анализа и дать практические рекомендации по организации налоговых расчетов.

Исследование состояния налоговых расчетов организации является составной частью *корпоративного налогового менеджмента* организации.

Оно должно быть направлено на:

- совершенствование регулирования денежных потоков;
- определение возможностей роста финансовых ресурсов организации за счет экономии налоговых платежей;
- предотвращение уплаты пени и налоговых штрафов.

Содержание анализа налоговых расчетов организации состоит во всестороннем изучении состояния налоговых расчетов, оптимальности их налаженности и влияния на финансовое состояние организации. Этот анализ основан на системном подходе, комплексном учете разнообразных факторов, качественном подборе достоверной информации и является важной функцией управления.

Цель анализа налоговых расчетов организации — оптимальная схема организации налоговых расчетов организации на основе системного изучения всех ее составляющих.

Задачами анализа налоговых расчетов организации являются:

- идентификация реального состояния налоговых расчетов анализируемого объекта;
- исследование налоговых расчетов, их сравнение с известными аналогами или базовыми характеристиками, нормативными величинами;
- выявление изменений в состоянии налоговых расчетов в пространственно-временном разрезе;
- установление основных факторов, вызвавших изменения в состоянии налоговых расчетов организации и учет их влияния на финансово-хозяйственные показатели деятельности анализируемого объекта;
- прогноз основных тенденций.

Правильный выбор цели и постановка задач анализа налоговых расчетов организации имеют большое значение. На основе поставленных целей и с учетом имеющихся возможностей определяется истинное состояние налоговых расчетов организации. Вырабатываются способы достижения оптимальных решений, подбираются методы управления, производятся различные изменения в организационной, коммерческой и других видах деятельности предприятия.

Функциями анализа налоговых расчетов организации являются: контрольная, учетная, стимулирующая, организационная и индикативная.

В зависимости от поставленных задач анализ может быть проведен в оперативном (ежедневном, подекадном) и (или) последующем (за избранным отчетный период) порядке, по всем налоговым платежам или выборочно по отдельным их видам. В качестве аналитической информации используются налоговые расчеты (декларации) предприятия, его бухгалтерская отчетность и данные по счетам бухгалтерского учета (по таким счетам, как сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам», сч. 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», сч. 90 «Продажи», сч. 91 «Прочие доходы и расходы», сч. 99 «Прибыль и убытки» и др.).

Методика проведения анализа налоговых расчетов организации включает совокупность конкретных методов (приемов), способов выполнения технико-экономического анализа.

В анализе налоговых расчетов организации используется большое число разнообразных показателей (обобщающих, сводных, синтетических, интегральных, частных), которые можно классифицировать по различным признакам.

Общая схема анализа состояния налоговых расчетов включает несколько основных этапов.

Этап первый. Прежде чем приступить к анализу налоговых расчетов, необходимо знать структуру системы налогообложения, основные принципы налогообложения и существующие функции налогов. После анализа всего налогового спектра России можно составить *налоговое поле* предприятия.

В налоговом поле приводится весь перечень налогов, сборов, пошлин, лицензий и т.п., которые нужно платить предприятию.

Каждый налог состоит из следующих основных параметров:

- налоговая база;
- ставка налога;
- сроки уплаты.

В соответствии с составленным налоговым полем определяется динамика каждого из уплачиваемых предприятием налогов за 2 и более года. По материалам исследования делаются выводы по состоянию динамики и отклонениям от предыдущего периода размера каждого из начисленных к уплате налогов.

Этап второй. Налоговая база анализируется с помощью коэффициентов прироста основных показателей налоговой базы, таких как имущество, фонд оплаты труда, выручка от реализации и прибыль организации (предприятия). Полученные результаты оцениваются и связываются с материалами дальнейшего анализа налогообложения предприятия.

Этап третий. Независимо от целей анализа налогообложения, этот процесс должен содержать оценку налогового бремени экономического субъекта.

Расчет налоговой нагрузки – это отношение суммы всех налогов к величине доходов представляет собой удельный вес налоговых платежей в общем объеме доходов и является характеристикой уровня совокупной налоговой нагрузки организации. При расчете этой характеристики общий объем доходов определяется суммированием выручки по кредиту бухгалтерских счетов реализации с учетом НДС, акцизов и экспортной пошлины (выручка-брутто), а также прочих доходов, учтенных на бухгалтерском счете «Прибыли и убытки».

Полученный результат необходимо сравнить со средними данными по стране, отрасли и т.д. Такое сравнение требуется для определения рейтинга анализируемого предприятия, для более полной и объективной оценки уровня налогообложения предприятия.

Основная идея анализа показателей налоговой нагрузки по группам (общие и частные) – это учет соотношений налоговых обязательств к различным показателям хозяйственно-финансовой деятельности экономического субъекта.

Выводы, сделанные по полученным результатам, можно рассматривать как данные для обоснования и оптимизации управленческих решений в области налогообложения.

Этап четвертый. Изучается эффект от установленной организацией (предприятием) учетной и налоговой политики.

Учетная и налоговая политика влияют на финансовые результаты работы организации (предприятия). Определение и грамотное применение элементов учетной и налоговой политики – одно из условий эффективного налогового производства. Выбирая позицию, предприятие должно обосновать сделанный выбор расчетами налогов, величина которых зависит от выбора альтернативного способа учета, т.е. снижение (рост) налоговой нагрузки вследствие избранного способа определения выручки от реализации в целях налогообложения.

По материалам исследования делаются конкретные выводы об экономическом эффекте от установленной предприятием налоговой политики. Даются рекомендации по оптимизации учетной и налоговой политики организации (предприятия).

Этап пятый. На данном этапе проводится оценка структуры налоговых платежей за ряд лет. В выводах раскрывается содержание струк-

туры налоговых платежей, ее изменения. Проводится ранжирование на наиболее крупные и мелкие налоги. Показываются зависимости, возникающие в структуре налогов.

Этап шестой. Изучается соблюдение сроков уплаты налогов в бюджет. Состояние налоговых расчетов с позиций соблюдения установленных законами сроков уплаты налогов следует рассматривать как одну из визуальных характеристик уровня платежеспособности организации (предприятия). Наличие просроченной задолженности по налогам характеризует платежеспособность предприятия как неудовлетворительную в определенные моменты анализируемого периода и влечет за собой необходимость начисления и уплаты пени в соответствии со ст. 75 Налогового кодекса (ч. I).

Рассчитываются коэффициенты исполнения текущих налоговых обязательств перед бюджетами разных уровней и внебюджетными фондами. Коэффициенты исполнения текущих налоговых обязательств определяются как отношение величины уплаченных налогов (взносов) к величине начисленных налогов (взносов) за тот же период:

$$K_{\text{ин}} = \text{налоги уплаченные} / \text{налоги начисленные}. \quad (1)$$

Общую величину задолженности фискальным органам характеризует коэффициент задолженности фискальным органам. Он определяется:

$$K_3 = Z / K_{\text{в}}, \quad (2)$$

где Z – стр. 623 + стр. 624 по форме № 1 «Бухгалтерский баланс»;

$K_{\text{в}}$ – это масштаб бизнеса организации, т.е. среднемесячная выручка. Она определяется как отношение валовой выручки по оплате к числу месяцев периода.

Повышение уровня коэффициента задолженности фискальным органам характеризует увеличение удельного веса задолженности по налогам в общей сумме долгов предприятия.

Определяется влияние на прибыль пени и штрафов, начисленных за налоговые правонарушения.

Начисление пени в связи с несвоевременным перечислением налогов в бюджет равноценно уменьшает чистую прибыль и свидетельствует о несовершенстве управления денежными потоками предприятия. Начисленные штрафы в связи с налоговыми правонарушениями также равноценно уменьшают чистую прибыль и являются следствием неудовлетворительного состояния внутреннего контроля и низкого качества проведенного аудита бухгалтерской отчетности.

По материалам исследования делаются конкретные предложения и рекомендации по соблюдению сроков уплаты налогов.

Этап седьмой. Устанавливаются причины, воздействующие на величину каждого из начисленных налогов, рассчитывается размер их влияния на выявленные динамические изменения (отклонения от базовых величин) сумм налогов, т.е. производится факторный анализ нало-

говых платежей. Так, например, причины изменения НДС при условии реализации продукции по рыночным ценам (тарифам) и применения одной налоговой ставки могут быть изучены с помощью следующей простейшей модели, построенной на основе установленного порядка исчисления суммы налога на добавленную стоимость, подлежащей взносу в бюджет (НДС):

$$\text{НДС} = (\text{РП} \cdot \text{Н}_c + \text{АП} \cdot \text{Н}_p - \text{АЗ} \cdot \text{Н}_p) - \text{НДС}_n, \quad (3)$$

где АП и АЗ – авансы (предоплаты), соответственно полученные и зачисленные при реализации;

Н_c – ставка НДС;

НДС_n ~ предъявляемая бюджету сумма НДС по приобретенным материальным ресурсам.

Причины изменения суммы налога на прибыль (НП) можно установить, пользуясь следующей моделью:

$$\text{НП} = (\text{РП} - \text{С} + \text{О} + \text{В}) \cdot \text{Н}_c, \quad (4)$$

где О – финансовый результат от прочих операций (операционные доходы за вычетом операционных расходов);

В – финансовый результат от внереализационных операций (внереализационные доходы за вычетом внереализационных расходов);

$(\text{РП}-\text{С}+\text{О}+\text{В})$ – прибыль (П) предприятия, содержание которой установлено в 25 главе Налогового кодекса Российской Федерации.

В случае необходимости проведения углубленного факторного анализа приведенные комбинированные модели (3) и (4) могут быть в аддитивной их части расширены путем детализации каждого учтенного в них фактора-слагаемого. Аналогичным образом исходя из установленного порядка исчисления соответствующего налога можно построить факторные модели и по другим налоговым платежам. Факторный анализ позволяет наглядно представлять процесс формирования налоговых платежей, регулировать их размер и изыскивать возможности их снижения.

Этап восьмой. Проведенный анализ состояния налоговых расчетов связать с текущим состоянием финансово-хозяйственной деятельности организации. Для этого нужно провести экспресс-анализ текущего состояния финансово-хозяйственной деятельности организации. Целью такого анализа является оценка текущего состояния, динамики экономического потенциала и рыночной деятельности. Для проведения экспресс-анализа используются данные финансовой отчетности организации. Он включает в себя оценку состояния и динамики экономического потенциала и оценку имущественного положения организации.

Экспресс-анализ текущего состояния финансово-хозяйственной деятельности организации поможет оценить реальную картину состояния организации за анализируемый период.

Этап девятый. Этот этап является заключительным этапом анализа состояния налоговых расчетов. Он включает в себя обобщение результатов проведенного анализа в виде конкретного заключения.

Содержание заключения должно быть достаточно полным. Прежде всего, оно должно заключать в себе общие вопросы, отражающие экономический уровень развития предприятия, условия его хозяйствования. Следует охарактеризовать систему налогообложения исследуемого предприятия (общая, ЕНВД и т.д.), выделить особенности налогообложения.

После этого необходимо отразить динамику показателей налоговой нагрузки, налоговой базы, структуры налогов, налогового производства.

В нем также обязательно показывается взаимосвязь состояния налоговых расчетов и финансовых результатов деятельности организации.

В заключении необходимо обратить внимание на разработку направлений:

- регулирование и снижение каждого из налоговых платежей и налоговой нагрузки в целом;
- определение возможностей роста финансовых результатов за счет экономии налоговых платежей;
- совершенствование управления денежными потоками в целях недопущения уплаты пени;
- повышение качества внутреннего контроля и аудита бухгалтерской отчетности в целях предотвращения уплаты штрафных санкций за налоговые правонарушения.

Анализ результативности организации налогового процесса в организации дает возможность корректировки налоговой политики организации, механизма налогового влияния на доходы и расходы

Методы налогового планирования

Одним из важнейших элементов налогового планирования является организация бухгалтерского и налогового учета: выбранная форма, методология, содержание и способы. Налоговое планирование должно опираться на всю систему бухгалтерского и налогового учета.

Ниже будут рассмотрены практические методы налогового планирования в рамках бухгалтерского и налогового учета, а также аналитической работы в организации.

Ситуационный метод налогового планирования

Общая схема ситуационного метода планирования приведена на рис. 5.1, где буквой «С» обозначены различные ситуации.

В ситуационном методе налогового планирования можно выделить следующие этапы.

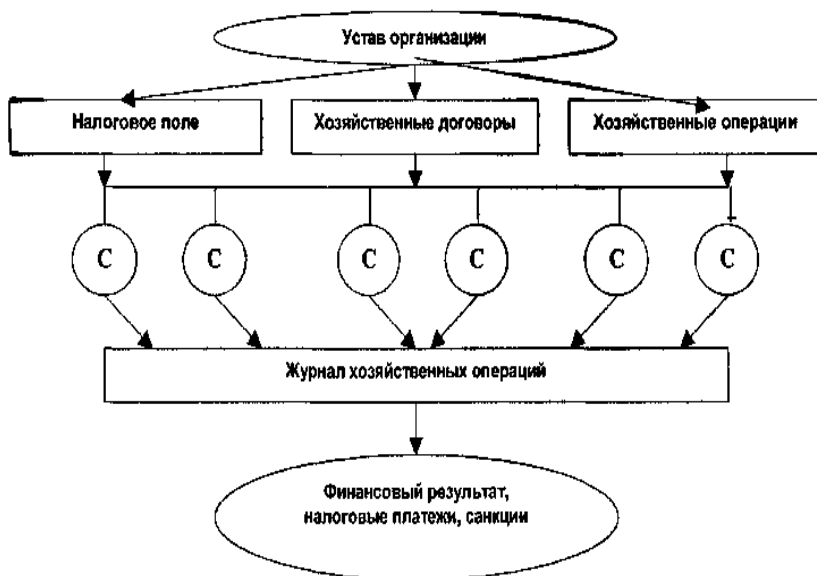


Рис. 5.1. Общая схема ситуационного метода налогового планирования

1. Формирование налогового поля организации. Налоговое планирование в организации всегда начинается с определения *налогового поля*. Под налоговым полем понимают совокупность налогов, которые надлежит уплачивать организации, их ставки и льготы по ним.

Параметры налогового поля устанавливают по статусу организации, на основании ее устава и в соответствии с Налоговым кодексом РФ, а также соответствующими федеральными, региональными и местными нормативными актами. Составляется *налоговый календарь* – таблица, характеризующая налоговое поле организации. В эту таблицу помещается весь перечень налогов, сборов и других налоговых платежей, которые нужно будет платить организации.

2. Образование системы договорных отношений. Определение налогового поля организации тесно связано с выбором договорных отношений. Согласно уставу организации и на основании Гражданского кодекса РФ определяют виды договоров, на базе которых происходит взаимодействие организации с партнерами. Данную операцию целесообразно проводить комплексно – в рамках всей учетной политики организации.

3. Подбор типичных хозяйственных операций. В соответствии с используемым методом бухгалтерского учета на основании предварительного анализа хозяйственной деятельности и планируемых результа-

тов работы выбирают типичные операции и действия, которые предстоит выполнять организации в планируемом году.

4. Определение возможных хозяйственных ситуаций. С учетом выполненных налоговых, договорных и хозяйственных наработок определяют реальные хозяйственные ситуации, охватывающие все виды деятельности организации и реализуемые в двух и более сравнительных вариантах.

5. Предварительный выбор вариантов хозяйственных ситуаций. По итогам сравнительного анализа проводят предварительный отбор оптимальных по финансовому результату и по суммарным налоговым платежам вариантов, которые оформляют в виде блоков бухгалтерских проводок.

6. Составление журнала хозяйственных операций. Из оптимальных ситуационных блоков хозяйственных операций составляют журнал хозяйственных операций, который и служит реальной основой бухгалтерского и налогового учета.

7. Сравнительный анализ. Проводят исследования хозяйственных ситуаций и их уточненный сравнительный анализ. Различные ситуации сопоставляют по полученным финансовым результатам, налоговым платежам и возможным потерям, обусловленным штрафными и другими санкциями.

Этот блок требует повышенного внимания. *Во-первых*, из-за серьезности целого ряда санкций и существенного размера потерь, которые необходимо исключить. *Во-вторых*, из-за готовности пойти на некоторые утраты и получить определенный выигрыш в чем-то другом, например в оборачиваемости средств, во времени для принятия решений и т.п.

После проведения анализа хозяйственной ситуации с помощью ситуационного метода целесообразно перейти к высшей ступени обобщения – к комбинированным расчетам и анализу, так как отдельные операции и даже блоки хозяйственных операций не всегда могут дать полный ответ на вопрос о минимизации налогообложения. Для этого используют численные балансовые методы налогового планирования и их комбинации. Эти методы позволяют приблизить экспериментальные расчеты ситуационного метода к реальным суммам налоговой экономии или перерасхода.

Балансовые методы и их роль в налоговом планировании.

Для выявления и измерения количественной зависимости между результатами оформления сделок или иных хозяйственных операций и суммами налоговых платежей организации ситуационный метод налогового планирования может быть дополнен численными балансовыми методами:

- метод микробалансов;
- комбинированный балансовый метод.

Метод микробалансов.

Для оценки того или иного варианта экономической деятельности организации в разных условиях хозяйствования выделяют крупные блоки хозяйственных операций, включающие главные и переменные параметры. Эти блоки оформляют в виде бухгалтерских проводок и выполняют расчеты балансов для каждого из них. Сравнение полученных микробалансов позволит выбрать более выгодный вариант.

Различают простые и замкнутые (приведенные) микробалансы. *Простые микробалансы* рассчитываются на основе блоков бухгалтерских проводок, не только описывающих содержание и экономического смысл хозяйственной ситуации, но и достаточно строго отражающих форму реализации данной ситуации. Их лучше всего использовать, когда необходимо получить качественное сравнение вариантов, или в тех случаях, когда разные варианты хозяйственной ситуации описываются однотипным блоком бухгалтерских сводок и налоговых регистров и поэтому количественно легко сопоставимы.

Замкнутые микробалансы (или микробалансы замкнутых хозяйственных систем) рассчитываются на основе блоков бухгалтерских проводок и налоговых регистров, описывающих, главным образом, содержание и смысл хозяйственной ситуации. При этом блок бухгалтерских проводок и налоговых регистров дорабатывается по экономическому смыслу до такой системы хозяйственных операций, которая носит замкнутый характер. У этой системы есть четкий вход в виде поступления выручки и четкий выход в виде инка денег на расчетном счете и в кассе после завершения данного варианта ситуации и осуществления необходимых расходов по ее реализации. Замкнутые микробалансы дают возможность получать качественную и количественную сравнимость любых (в том числе весьма разноплановых) вариантов.

Представление хозяйственной деятельности организации в виде замкнутой системы позволяет при налоговом планировании и прогнозировании финансовых результатов использовать распространенный за рубежом метод анализа денежных потоков.

Комбинированный балансовый метод налогового планирования.

В рамках комбинированного метода блок договоров как исходный увязывается с блоком хозяйственных операций и с налоговым полем.

Блок хозяйственных операций содержит в себе совокупность приемов кодировки разнообразных хозяйственных действий и ситуаций в виде бухгалтерских проводок. Налоговое поле также отображается комплексом бухгалтерских проводок. Оба указанных блока формируют с помощью специального алгоритма замкнутую систему хозяйственных операций, позволяющую получать финансовый результат в явном виде.

За блоком финансового результата следует блок анализа и прогноза, в алгоритм которого заложена система принятия решения. Для учета случайных и статистических воздействий в схему включены соответствующие корректирующие блоки (по блоку случайных величин, например надежность банков, страховых компаний).

В общем виде алгоритм комбинированного метода представлен на рис. 5.2. Вариант системы договорных отношений с помощью блоков хозяйственных операций и налогового поля сводится к замкнутой системе хозяйственных операций. Рассчитывается ее баланс при выбранных условиях хозяйствования.



Рис. 5.2. Общая схема комбинированного балансового метода

Баланс анализируется по сумме налоговых платежей, размеру нераспределенной прибыли. Если результаты анализа удовлетворяют, то на этом расчеты прекращаются, либо дополнительно проверяются на воздействия случайных или статистических величин. При неудовлетворительных результатах принимается решение об изменении условий хозяйствования или договорных отношений и анализ продолжается.

Таким образом, и ситуационный, и численные балансовые методы налогового планирования связаны с решением обратной задачи бухгалтерского и налогового учета, подчиненной идее поиска путей достиже-

ния положительного финансового результата уже на ранних стадиях учета. Если бухгалтер будет действовать по традиционной схеме: *«документ – проводка – журнал хозяйственных операций – баланс и отчетность»*, то он практически не сможет повлиять на финансовый результат работы организации и, тем более, управлять процессом его формирования. Роль методов налогового планирования проявляется, когда вырабатывается тактика и выбираются виды хозяйственных операций, когда формируются договорные отношения с поставщиками и покупателями, дебиторами и кредиторами.

Контрольные вопросы

1. Раскройте сущность и содержание анализа исполнения налоговых обязательств как этапа налогового планирования и прогнозирования.
2. Охарактеризуйте методы налогового планирования.
3. Опишите этапы анализа налоговых расчетов.

Тема 6. НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА, МЕТОДЫ РАСЧЕТА И ПРИЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ

Изучив материалы темы, вы сможете:

- определить предназначение показателей налоговой нагрузки;
- установить взаимосвязь показателей налоговой нагрузки с финансово-экономическими показателями хозяйствующего субъекта;
- дать характеристику применяемым методикам расчета налоговой нагрузки;
- выделить достоинства и недостатки предлагаемых методик расчета налоговой нагрузки;
- назвать цели анализа налоговой нагрузки;
- охарактеризовать приемы оптимизации налоговой нагрузки.

Процесс налогового планирования должен начинаться с оценки налогового бремени экономического субъекта.

В научной литературе встречается несколько методик определения налогового бремени экономического субъекта. Различие методик проявляется в использовании того или иного количества налогов, включаемых в расчет налоговой нагрузки, а также определении интегрального показателя, с которым соотносится сумма налогов.

Основная идея каждой из методик состоит в том, чтобы сделать показатель налоговой нагрузки экономического субъекта универсальным, позволяющим сравнивать уровень налогообложения в различных отраслях народного хозяйства. Каждая из методик также учитывает влияние изменения числа налогов, налоговых ставок и льгот на уровень налогообложения экономического субъекта.

В этом и проявляется *практическая ценность* различных методик. Рассмотрим некоторые из них.

1. Методика определения налоговой нагрузки экономического субъекта, разработанная Департаментом налоговой политики Минфина РФ, предлагает оценивать тяжесть налогового бремени отношением всех уплачиваемых налогов к выручке от реализации, включая выручку от прочей реализации:

$$\text{НБ} = (\text{Н}_{\text{общ}}/\text{В}_{\text{общ}}) \times 100\%, \quad (1)$$

где НБ – налоговое бремя;

$\text{Н}_{\text{общ}}$ – общая сумма налогов;

$\text{В}_{\text{общ}}$ – общая сумма выручки от реализации.

Показатель налогового бремени, рассчитанный по данной методике, позволяет определить долю налогов в выручке от реализации, однако он не характеризует влияние налогов на финансовое состояние экономического субъекта, поскольку не учитывает структуру налогов в выручке от реализации.

2. Методика определения налоговой нагрузки, разработанная М.Н. Крейниной, предполагает сопоставление налога и источника его уплаты. Каждая группа налогов в зависимости от источника, за счет которого они уплачиваются, имеет свой критерий оценки тяжести налогового бремени.

Кроме того, данная методика опровергает распространенное мнение о том, что большой размер налогов, включаемых в себестоимость, выгоден экономическому субъекту, так как позволяет уменьшить прибыль и, соответственно, налог на прибыль.

Автор методики считает, что снижение прибыли, с одной стороны, ограничивает свободные средства экономического субъекта, а, с другой – «наказывает» бюджет, получающий в результате меньшую сумму налога на прибыль.

Кроме того, с правовой точки зрения, коммерческие организации, в уставах которых основной задачей обозначено получение прибыли на вложенный капитал, в таком случае затрудняют ее решение.

Интегральным показателем в данной методике выступает прибыль экономического субъекта, к которой приводится сумма всех налогов.

При определении налогового бремени по данной методике предлагается исходить из идеальной ситуации, когда экономический субъект вовсе не платит налогов, и сравнивать эту ситуацию с реальной.

Таким образом определяется тяжесть *налогового бремени*.

Для работы по этой методике необходимо использовать следующие формулы:

$$\text{НБ} = ((\text{В}-\text{Ср}-\text{Пч})/(\text{В}-\text{Ср})) \times 100\%, \quad (2)$$

$$\text{НБ} = ((\text{В}-\text{Ср}-\text{Пч})/\text{Пч}) \times 100\%, \quad (3)$$

где НБ – налоговое бремя;

В – выручка от реализации;

Ср – расходы на производство реализованной продукции (работ, услуг) за вычетом косвенных налогов;

Пч – фактическая прибыль, остающаяся после уплаты налогов в распоряжении экономического субъекта.

Данные формулы показывают, во сколько раз суммарная величина уплаченных налогов отличается от прибыли, остающейся в распоряжении экономического субъекта.

Основным отличием данного подхода к оценке налогового бремени является то, что косвенные налоги (НДС, акцизы) не принимаются в расчет и не рассматриваются как налоги, влияющие на прибыль экономического субъекта.

Для оценки налогового бремени по этим налогам нужно соотносить их либо с кредиторской задолженностью, либо с валютой баланса за отчетный (налоговый) период.

Данная методика представляется *действенным средством* анализа воздействия прямых налогов на финансовое состояние экономического

субъекта, но в то же время недооценивает влияние на него косвенных налогов.

А эти налоги, хотя и в меньшей степени, чем прямые, тоже *вливают на величину прибыли* экономического субъекта.

Поэтому применение данной методики должно происходить в сочетании с оценкой воздействия косвенных налогов на величину налоговой нагрузки экономического субъекта.

Экономический субъект, уплачивающий косвенный налог, включает его в цену товаров (работ, услуг) в соответствии с законодательством РФ, и таким образом перекладывает его на потребителей.

Однако цена на товар может повышаться не бесконечно, а до тех пор, пока это позволяет платежеспособный спрос.

Если же цена товара с учетом косвенного налога оказывается слишком *высокой*, спрос сокращается, так как часть покупателей переходит на товары-заменители, а другая часть – на аналогичные товары других производителей.

Поэтому, чтобы сохранить потребителей, экономический субъект вынужден сдерживать уровень цен, уменьшая свою прибыль.

Как видно, *косвенные налоги* влияют на цену продукции и, как следствие, на спрос. Бремя косвенных налогов ложится и на покупателей и на продавцов в зависимости от характера спроса.

Если спрос на товар (работу, услугу) эластичен, то большую часть косвенного налога вынужден уплачивать продавец, потому что, увеличив цену, он может потерять покупателей.

Если же спрос *неэластичен*, то продавец имеет возможность перенести основную долю налогового бремени на покупателя, поскольку в данном случае величина спроса слабо зависит от цены товара (работы, услуги).

В реальной ситуации большинству экономических субъектов сложно определить целесообразность переложения бремени косвенных налогов на покупателей, поскольку *кривая спроса* определенного товара (работы, услуги) зачастую отличается от классических ситуаций, приводимых в качестве примеров в учебных пособиях по экономической теории.

3. Существует еще одна методика определения налогового бремени, предложенная А. Кадушиным и Н. Михайловой.

Эта методика является количественной. В соответствии с ней предлагается оценивать налоговое бремя как долю отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной отдельным экономическим субъектом. *Добавленная стоимость*, по мнению авторов данной методики, является источником дохода экономического субъекта и, следовательно, источником уплаты налогов. Поэтому целесообразно сравнивать налог с источником уплаты.

Показатель, получившийся в процессе расчетов по данной методике, позволяет усреднить оценку налоговой нагрузки для различных типов производств, т.е. обеспечивает сопоставимость налогового бремени для различных экономических субъектов.

Валовая выручка по этой методике представляется в виде разбивки на следующие компоненты:

- материальные затраты (МЗ);
- добавленную стоимость (ДС), включающую амортизационные отчисления (АМ);
- затраты на оплату труда (ЗП) с учетом единого социального налога и тарифа по травматизму;
- налог на добавленную стоимость (НДС);
- прибыль (П).

Так как долевое распределение этих компонентов у различных экономических субъектов различное, то целесообразно ввести в методику *структурные коэффициенты*:

- долю добавленной стоимости в выручке (К_о);
- долю затрат на оплату труда в добавленной стоимости (К_{зп});
- долю амортизационных отчислений в добавленной стоимости (К_{ам}).

Данные показатели рассчитываются по следующим формулам:

$$K_o = ДС/В, \quad (4)$$

$$K_{зп} = ЗП/ДС, \quad (5)$$

$$K_{ам} = АМ/ДС. \quad (6)$$

Затем производится расчет налогов экономического субъекта в текущей налоговой ситуации по следующим формулам:

$$НДС = (18\%/118\%) \times ДС, \quad (7)$$

$$Налоги от ЗП = (26\%/126\%) \times К_{зп} \times ДС, \quad (8)$$

$$Налог на прибыль = 0,24 \times (1 - НДС - К_{зп} - К_{ам}) \times ДС, \quad (9)$$

$$НБ = (\text{сумма всех налогов} / \text{активы чистые активы}) / (\text{чистая прибыль} / \text{чистые активы}). \quad (10)$$

Сложение всех налогов, рассчитанных по указанным формулам, позволяет получить долю отчисляемой добавленной стоимости экономического субъекта в бюджет государства.

Этот показатель одновременно является функцией типа производства по критерию доли в составе валовой выручки материальных, трудовых или амортизационных расходов.

Применение этой методики позволяет сравнить количественные изменения доли налогов в добавленной стоимости в зависимости от типа производства и рентабельности.

Сопоставление сумм с величиной добавленной стоимости уместно, поскольку добавленная стоимость является источником дохода экономического субъекта, а следовательно, и показателем его развития.

По величине добавленной стоимости, остающейся в распоряжении экономического субъекта после уплаты налогов, можно судить о возможностях его дальнейшего развития.

По формулам, предложенным в этой методике, изменяя переменные (материалоемкость, фондоемкость, трудоемкость и т.д.), можно получать долю налоговой нагрузки в добавленной стоимости экономического субъекта.

Также появляется возможность просчитать влияние повышения или понижения налоговых ставок и увеличения льгот на темпы развития экономического субъекта.

Недостаток описанной методики заключается в том, что в ее расчетные формулы не вошли такие налоги, как налог на имущество и другие налоги, влияние которых на финансовое состояние экономического субъекта сложно признать незначительным.

4. Следующая методика разработана доктором экономических наук Е.А. Кировой, которая считает, что некорректно применять такой показатель, как выручка от реализации, в качестве базы для исчисления налоговой нагрузки на экономический субъект. Кроме того, автором методики предлагается различать два показателя, характеризующих налоговую нагрузку экономического субъекта: *абсолютный* и *относительный*.

Абсолютная налоговая нагрузка экономического субъекта – это налоги и сборы, подлежащие перечислению в бюджет и во внебюджетные фонды, т.е. абсолютная величина налоговых обязательств перед государством. В этот показатель включаются фактически перечисленные в бюджет и во внебюджетные фонды налоговые платежи, а также суммы недоимок и пеней по ним.

При этом в расчет не принимается налог на доходы физических лиц, поскольку его плательщиками являются физические лица – сотрудники экономического субъекта, а экономический субъект выступает в роли налогового агента, удерживающего у них и перечисляющего этот налог в бюджет. В отличие от него *единый социальный налог* является обязательным платежом и поэтому учитывается при расчете налогового бремени экономического субъекта.

Косвенные налоги, которые реально уплачивает конечный потребитель, по мнению автора данной методики, тоже участвуют в расчете налоговой нагрузки, поскольку являются необходимым элементом ценообразования экономического субъекта.

Увеличивая цену на товар, экономический субъект способствует снижению покупательского спроса, а значит, и отвлечению доли оборотных средств.

Однако показатель абсолютной налоговой нагрузки не отражает напряженности налоговых обязательств экономического субъекта, поэтому дополнительно рассчитывается показатель относительной налоговой нагрузки.

Относительная налоговая нагрузка экономического субъекта – это отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости, т.е. доля налогов с учетом недоимки и пеней во вновь созданной стоимости.

Источником уплаты налоговых платежей, как и в предыдущих методиках, признается добавленная стоимость – стоимость товаров, работ и услуг за вычетом промежуточного потребления, т.е. за вычетом потребления ради последующего производства.

В состав добавленной стоимости включаются амортизационные отчисления, поэтому при исчислении величины налоговой нагрузки экономического субъекта не учитывается объективное различие доли амортизации в ее объеме.

Например, при одинаковой напряженности налоговых обязательств на фондоемком предприятии и в банке расчет налоговой нагрузки к добавленной стоимости является не вполне корректным.

Поэтому для исключения влияния амортизационных отчислений на величину налоговой нагрузки экономического субъекта автор методики предлагает налоговые платежи соотносить со вновь созданной стоимостью, которая определяется путем вычитания из добавленной стоимости сумм амортизации.

Вновь созданная стоимость рассчитывается по следующим формулам:

$$ВСС = В - МЗ - А + ВД - ВР, \quad (12)$$

$$ВСС = ОТ + СО + П + НП, \quad (13)$$

где ВСС – вновь созданная стоимость;

В – выручка от реализации товаров, работ, услуг;

МЗ – материальные затраты;

А – амортизационные отчисления;

ВД – внереализационные доходы;

ВР – внереализационные расходы без учета налоговых платежей;

ОТ – оплата труда;

СО отчисления на социальные нужды;

П – прибыль;

НП – налоговые платежи.

Относительная налоговая нагрузка рассчитывается по формуле:

$$Дн = [(НП + СО) / ВСС] \times 100\% = \\ [(НП + СО) / ОТ + СО + П + НП] \times 100\%, \quad (14)$$

где Дн – относительная налоговая нагрузка экономического субъекта.

Достоинством данной методики является то, что она позволяет сравнивать налоговую нагрузку на конкретные экономические субъекты вне зависимости от их отраслевой принадлежности, поскольку налоговые платежи соотносятся именно со вновь созданной стоимостью, налоговое бремя оценивается относительно источника уплаты налогов.

Кроме того, формирование вновь созданной стоимости не привязано к уплачиваемым налогам.

Однако эта методика *не учитывает* влияние таких показателей, как фондоемкость, трудоемкость, рентабельность, оборачиваемость оборот-

ных активов и не позволяет прогнозировать изменение деловой активности экономического субъекта в зависимости от изменения количества налогов, налоговых ставок и льгот, что является ее недостатком.

5. Рассмотрим еще одну методику, предложенную М.И. Литвиным, который связывает показатель налоговой нагрузки с числом налогов и других обязательных платежей, а также со структурой налогов экономического субъекта и механизмом взимания налогов. В соответствии с данной методикой показатель налоговой нагрузки рассчитывается по следующей формуле:

$$T=(ST/TY)\times 100\%, \quad (15)$$

где T — налоговая нагрузка;

ST — сумма налогов;

TY — размер источника средств уплаты налогов.

В общую сумму налогов, по мнению автора, необходимо включать все уплачиваемые налоги, в том числе и налог на доходы с физических лиц, поскольку все налоги перечисляются за счет денежных средств экономического субъекта, степень переложимости которых непостоянна.

В качестве источника средств уплаты налогов признается доход экономического субъекта в различных формах: выручка от реализации, прибыль в процессе формирования, прибыль в процессе распределения, доход работников и т.д.

Помимо общего показателя налоговой нагрузки экономического субъекта в методике активно используются частные показатели, определяемые как соотношения отдельных налогов и групп налогов с конкретным источником платежа.

С помощью этих показателей можно определять оптимальную налоговую нагрузку в зависимости от отраслевой принадлежности экономического субъекта.

Рассмотренная методика позволяет собрать *практически ценные сведения* по конкретному экономическому субъекту.

Например, позволяет увидеть, какая доля добавленной стоимости уходит в бюджет и во внебюджетные фонды в виде налогов и сколько прибыли расходуется на налоги.

Также данная методика позволяет учесть особенности деятельности конкретного экономического субъекта, т.е. долю амортизационных отчислений, трудозатрат и материальных затрат в добавленной стоимости.

Однако включение в расчет налогового бремени таких показателей, как налог на доходы физических лиц и доход сотрудников, выглядит некорректно.

6. Еще одну методику определения налоговой нагрузки экономического субъекта предлагает Т.К. Островенко, разделивший характеризующие ее показатели на частные и обобщающие.

К обобщающим показателям, характеризующим налоговую нагрузку экономического субъекта, относятся следующие показатели:

- налоговая нагрузка на доходы предприятия (НБд);
- налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия (НБф);
- налоговая нагрузка на собственный капитал (НБск);
- налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения (НБп).

Эти показатели рассчитываются по следующим формулам:

$$\text{НБд} = \text{НИ}/\text{Вр}, \quad (16)$$

$$\text{НБф} = \text{НИ}/\text{ВБ}_{\text{среднегод}}, \quad (17)$$

$$\text{НБск} = \text{НИ}/\text{СК}_{\text{среднегод}}, \quad (18)$$

$$\text{НБп} = \text{НИ}/\text{П}, \quad (19)$$

где НИ – налоговые издержки;

Вр – выручка от реализации;

Б_{среднегод} – среднегодовая валюта баланса;

СК_{среднегод} – среднегодовая сумма собственного капитала;

П – прибыль до налогообложения.

Более конкретные и информативные частные показатели, характеризующие налоговую нагрузку экономического субъекта, вычисляются по источникам возмещения: себестоимости, выручки от реализации, финансовых результатов, чистой прибыли и фондов специального назначения.

В соответствии с перечисленными источниками формируются четыре группы (последние два источника рассматриваются вместе) налоговых издержек.

Налоговая нагрузка в данном случае определяется как соотношение налоговых издержек к соответствующей группе источников покрытия:

- нагрузка экономического субъекта:
- налоговая нагрузка на реализацию (НБр);
- налоговая нагрузка на себестоимость (НБс);
- налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения (НБфр);
- налоговая нагрузка на чистую прибыль и фонды специального назначения (НБчп).

Для расчета этих показателей применяются следующие формулы:

$$\text{НБр} = \text{НИр}/\text{Вр}, \quad (20)$$

$$\text{НБс} = \text{НИс}/\text{Ср}, \quad (21)$$

$$\text{НБфр} = \text{НИфр}/\text{ФР}, \quad (22)$$

$$\text{НБчп} = \text{НИчп}/\text{ЧП}, \quad (23)$$

где НИр – налоговые издержки, относимые на счета реализации;

Вр – выручка от реализации;

Нис – налоговые издержки, относимые на себестоимость реализованных товаров, работ, услуг;

Ср – себестоимость реализованных товаров, работ, услуг;

НИФр – налоговые издержки, относимые на счета финансовых результатов;

ФР – положительный финансовый результат от реализации товаров, работ, услуг;

НИчп – налоговые издержки, относимые на чистую прибыль;

ЧП – чистая прибыль экономического субъекта.

Кроме того, при необходимости, по данной методике может быть рассчитана налоговая нагрузка в расчете на одного работника.

Этот показатель, сравниваемый с показателями средней заработной платы и прибыли на одного работника, позволяет оценить вклад отдельного работника в формирование прибыли экономического субъекта, налоговых платежей в бюджет и во внебюджетные фонды и собственного дохода.

Достоинством данной методики является то, что она позволяет с различной степенью детализации, в зависимости от поставленной управленческой задачи, рассчитать налоговую нагрузку, а также то, что она может применяться экономическими субъектами любых отраслей народного хозяйства.

Использование при расчетах по этой методике показателей, отражаемых в отчетности экономического субъекта, значительно сокращает процесс расчетов.

Специалистам, производящим расчеты налогового бремени для конкретного экономического субъекта, можно рекомендовать комплексный подход к определению налоговой нагрузки и использование всех вышерассмотренных методик.

Такой подход позволит не только более точно оценить *налоговые обязательства* экономического субъекта, но и понять, с чего должна начинаться *оптимизация* налогообложения в каждом конкретном случае, какие налоговые обязательства являются «узким местом» именно на данном предприятии и какой из объектов учета наиболее «перегружен» ими.

Ведь универсальных рецептов оптимизации налогообложения не существует, поскольку каждый экономический субъект уникален по своему.

Контрольные вопросы

1. Перечислите частные показатели налоговой нагрузки?
2. Раскройте сущность методики расчета налоговой нагрузки, предложенной М.И. Литвиным?
3. Как рассчитывается налоговая нагрузка на одного работника?

Тема 7. МЕТОДИКА РАСЧЕТА ПЛАНОВЫХ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Изучив материалы темы, вы сможете рассчитать:

- алгоритм расчета плановых налоговых обязательств на год;
- налоговое поле организации, характеристика, параметры, использование в налоговом планировании;
- налоговые базы по всем видам налогов, исчисление плановых налоговых обязательств. Оперативное налоговое планирование;
- налоговый мониторинг;
- порядок внесения изменений в годовой налоговый план по результатам налогового мониторинга и итогам налоговых проверок.

В процессе планирования деятельности организации на очередной год при разработке финансового плана (финансового бюджетирования) налоги и платежи по ним следует выделять отдельным блоком в качестве налогового бюджета.

Сущность данного подхода заключается в том, что при этом концентрируется внимание не на минимизации налогов, а на реализации финансовой стратегии компании. К примеру, в стратегии может быть записано, что в ближайшей перспективе компания будет интенсивно развиваться за счет собственных средств, следовательно, ее задача – генерирование прибыли, а это означает увеличение налогов. Но согласно этой же стратегии подавляющая часть прибыли будет направлена на приобретение основных фондов, поэтому за счет большей суммы амортизации в будущем организация сократит величину налога на прибыль. Чтобы делать такого рода прогнозы, необходимо составлять бюджет по налогам.

В организации может быть выработана своя последовательность расчета налогового бюджета. Один из возможных вариантов представлен на рис. 7.1.

На *первом этапе* осуществляется систематизация информации о налогах и налоговых платежах за предыдущий год, оценка налоговых платежей в отчетном году в сопоставимых (по отчетному году) условиях налогообложения.

Эти данные используются для расчета налоговой нагрузки организации – отношение сумм начисленных и уплаченных (если не полностью уплачены по причине недостаточности денежных средств, то к уплаченным добавляется сумма недоимки отчетного года) налогов и сборов в течение года к выручке организации.

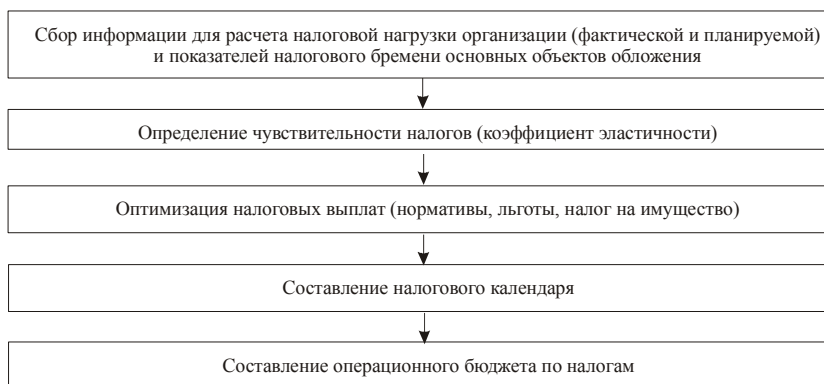


Рис. 7.1. Алгоритм налогового бюджетирования в организации

Другими словами, определяется, какая часть выручки потрачена на уплату налогов. Кроме того, необходимо рассчитать показатели налогового бремени для отдельных налогов по объекту обложения (НДС, акцизы, налог на прибыль, ЕСН, налог на имущество).

Так же, как и в предыдущем году, рассчитана налоговая нагрузка. При этом главная цель заключалась в определении не только суммы, но и динамики налоговых платежей, максимально реальном отражении предполагаемых налоговых обязательств. Следует отметить, что, несмотря на рост выручки и соответственно увеличение суммы НДС, прогнозируемая налоговая нагрузка практически осталась на том же уровне. Это достигнуто за счет планируемого снижения затрат на 1 ед. продукции и соответственно изменения структуры налоговых платежей.

Кроме того, можно поквартально рассчитать предполагаемую сумму прибыли, остающуюся в распоряжении организации, и на ее основе спланировать реальное движение денежных средств в течение года.

На втором этапе определяется **коэффициент эластичности налогов**. Он показывает, как изменится величина того или иного налога при изменении налоговой базы или ставки налога.

Рассмотрим возможный вариант расчета.

В 2005 году законодательными органами государственной власти была изменена ставка ЕСН. Размер налоговой базы налогоплательщика изменился ввиду увеличения ФОТ или иных причин, вызывающих ее рост по данному налогу.

На основании исходных данных нужно выявить, какое количественное влияние на изменение суммы налога оказал каждый из факторов: изменение ставки и изменение налоговой базы.

Исходные данные:

Показатель	Условные обозначения	Базисный период	Отчетный период
Сумма налоговой базы, руб.	Б	18000	20000
Ставка налога, %	Ст.	35,6	26
Сумма налога, руб.	Н	6408	5200

Этапы расчета:

1) Рассчитаем общее изменение суммы налога:

$$\Delta N = N_{\text{отч}} - N_{\text{баз}} = 5200 - 6408 = -1208 \text{ руб.}$$

2) Выявим влияние изменения ставки на снижение суммы налога:

$$\Delta N_{\text{ст}} = B_{\text{баз}} \cdot C_{\text{тотч}} - B_{\text{баз}} \cdot C_{\text{баз}} =$$

$$18\,000 \cdot 0,26 - 18\,000 \cdot 0,35,6 = 4680 - 6408 = -1728 \text{ руб.}$$

3) Выявим влияние на изменение суммы налога изменения налоговой базы:

$$\Delta N_{\text{баз}} = B_{\text{отч}} \cdot C_{\text{тотч}} - B_{\text{баз}} \cdot C_{\text{тотч}} =$$

$$20\,000 \cdot 0,26 - 18\,000 \cdot 0,26 = 5200 - 4680 = 520 \text{ руб.}$$

4) Проверка: ЛН = $\Delta N_{\text{ст}} + \Delta N_{\text{баз}} = -1208 = -1728 + 520 = 1208 \text{ руб.}$

Таким образом, общее изменение суммы ЕСН в текущем году по сравнению с базисным, составило 1208 рублей. Причем рост налоговой базы при неизменной ставке налога привел бы к снижению налога на 1728 рублей. А снижение ставки налога без изменения размера налоговой базы повлекло бы за собой увеличение суммы налога на 520 руб.

На третьем этапе осуществляется **оптимизация налоговых платежей**. При этом, кроме нормативов и льгот, следует обратить внимание на минимизацию налога на имущество организаций, а также на использование установленных законодательством отсрочек и рассрочек налоговых платежей в бюджет. Вступившим в действие Налоговым кодексом РФ нормы налогового законодательства об изменении срока уплаты налога (сбора) впервые были объединены в одном нормативном акте. Налоговый кодекс РФ дал четкое определение, что следует понимать под изменением срока уплаты налога, и установил *четыре формы*, в которых оно может производиться. Это *отсрочка, рассрочка, налоговый кредит и инвестиционный налоговый кредит (п. 3 ст. 61 НК РФ)*. Кроме этого, изменение срока уплаты налога (сбора) не рассматривается более как налоговая льгота. Из НК РФ следует, что это особый порядок исполнения налогоплательщиком обязанностей по уплате налогов (сборов).

Рассмотрим условия и порядок предоставления заинтересованному лицу отсрочки, рассрочки, налогового кредита и инвестиционного налогового кредита.

Изменением срока уплаты налога и сбора признается перенос установленного срока уплаты налога и сбора на более поздний срок (**п. 1**

ст. 61 НК РФ). При этом, как следует из п. 2 ст. 61 НК РФ, срок уплаты налога может быть изменен не только в отношении всей подлежащей уплате суммы налога, но и в отношении части этой суммы.

Кроме этого, учитывая, что Налоговый кодекс не содержит никаких ограничений относительно того, какие именно сроки могут быть изменены, можно сделать вывод, что НК РФ допускается возможность изменения любых сроков, установленных налоговым законодательством РФ применительно к конкретному налогу или сбору, в том числе и сроков, предусмотренных законом для уплаты авансовых платежей по налогам.

Теперь подробно остановимся на каждой из форм, в которых может осуществляться изменение срока уплаты налога (сбора).

Отсрочка

Отсрочка – это перенос срока уплаты налога на срок от 1 до 6 месяцев с последующей единовременной уплатой всей суммы задолженности по истечении этого срока (п. 1 ст. 64 НК РФ).

Пример:

Организация в январе осуществила поставку произведенной продукции для государственных нужд. Согласно принятой в организации учетной политике выручка для целей налогообложения определяется по отгрузке. Поэтому до 20 февраля организация обязана была уплатить в бюджет НДС по совершенным в январе оборотам. Однако государственный заказчик не выполнил в установленный срок своих обязательств по оплате поставленной продукции. В связи с этим организация обратилась в Минфин РФ с просьбой перенести ей срок уплаты НДС по оборотам за январь на 3 месяца. Просьба организации была удовлетворена. В результате этого организация получила право заплатить сумму НДС по январским оборотам до 20 мая.

Рассрочка

Рассрочка, в отличие от отсрочки, представляет собой перенос срока уплаты налога на тот же, что и отсрочка, срок, но только с поэтапной оплатой задолженности в течение соответствующего срока (п.1 ст.64 НК РФ).

Пример:

В результате стихийного бедствия заводу был причинен значительный ущерб. В связи с этим завод не смог в установленный законом срок заплатить причитающиеся к уплате суммы налогов. На сумму задолженности стали начисляться пени. Чтобы прекратить начисление пеней на сумму задолженности, завод обратился в Минфин РФ с просьбой о предоставлении ему рассрочки по уплате налогов в федеральный бюджет сроком на 4 месяца. Завод обязался погасить имеющуюся у него задолженность перед федеральным бюджетом в течение указанных 4 месяцев равными долями в три этапа.

Итак, мы видим, что основное отличие отсрочки от рассрочки заключается в различном порядке погашения налоговой задолженности.

В первом случае задолженность погашается единовременно и в полном объеме, во втором – поэтапно, в течение периода, на который предоставлена рассрочка. В остальном же эти две формы изменения срока уплаты налога (сбора) одинаковы.

Налоговый кредит

Налоговый кредит – это перенос срока уплаты налога на срок от 3 месяцев до 1 года с единовременным или поэтапным погашением задолженности (п. 1 ст. 65 НК РФ).

Как и отсрочка (рассрочка), налоговый кредит предоставляется по одному или нескольким налогам. По сравнению с отсрочкой (рассрочкой) по уплате налога перечень оснований, по которым может быть предоставлен налоговый кредит, более узкий.

Пример:

В связи с задержкой финансирования из бюджета организация не имела возможности в полном объеме производить налоговые платежи. Она обратилась в финансовый орган субъекта РФ и Минфин РФ с просьбой предоставить ей налоговый кредит по федеральным и региональным налогам сроком на полгода. Поручителем за организацию выступил коммерческий банк. По условиям договора о предоставлении налогового кредита организация обязалась погасить имеющуюся у нее задолженность (т.е. вернуть сумму налогового кредита) единовременно по истечении 6 месяцев со дня заключения договора.

Действие налогового кредита прекращается по истечении срока действия соответствующего договора. В то же время в установленных законом случаях договор о налоговом кредите может прекратить свое действие и до истечения срока, на который он был заключен.

В соответствии с пп. 2 и 7 ст. 68 НК РФ действие договора о налоговом кредите прекращается досрочно в следующих случаях:

- в случае досрочной уплаты налогоплательщиком суммы налогового кредита и соответствующих процентов до истечения установленного договором срока;
- по соглашению сторон;
- по решению суда.

Следует отметить, что в аналогичном порядке прекращает действовать и инвестиционный налоговый кредит.

Инвестиционный налоговый кредит

Инвестиционный налоговый кредит является самой сложной формой изменения срока уплаты налога (сбора). Инвестиционный налоговый кредит представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором организации при наличии соответствующих оснований предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов (п.1 ст.68 НК РФ).

Круг оснований, по которым может быть предоставлен инвестиционный налоговый кредит, в корне отличается от оснований, предусмотренных НК РФ для предоставления отсрочки, рассрочки или налогового кредита.

Пример:

В организации был утвержден план технического перевооружения производства и было закуплено новое оборудование. Данное обстоятельство послужило основанием для обращения организации в Минфин РФ с заявлением о предоставлении инвестиционного налогового кредита по налогу на прибыль, поступающему в доход федерального бюджета. Просьба организации была удовлетворена и с организацией был заключен договор.

В соответствии с договором организация в течение двух лет уменьшала свои платежи по налогу на прибыль, поступающему в федеральный бюджет, до тех пор, пока сумма, не уплаченная организацией в бюджет в результате всех таких уменьшений, не стала равной сумме инвестиционного налогового кредита, предусмотренного договором. С этого момента организация стала погашать образовавшуюся у нее задолженность перед бюджетом, т.е. возвращать налоговый кредит и предусмотренные договором проценты.

Используя финансовый левиредж, анализируем целесообразность использования рассрочки на сумму 5000 руб., если известно, что ставка рефинансирования ЦБ составляет 24% годовых.

Структура капитала организации до предоставления рассрочки:

- собственный капитал 90 тыс. руб.;
- заемный капитал 30 тыс. рублей, причем в его составе отсутствуют привлекаемые за плату кредиты;
- прибыль организации, остающаяся в ее распоряжении (чистая прибыль), составляет 40 тыс. рублей; предполагается, что она будет таковой и на прогнозируемый год.

Этапы расчета:

1) Определим плечо финансового рычага – ПР

$$ПР = ЗК/СК,$$

где ЗК – величина заемного капитала организации;

СК – величина собственного капитала;

$$ПР = (30\ 000 + 5\ 000) / 90\ 000 = 0,39.$$

2) Определим дифференциал финансового рычага – ДР

$$ДР = (Рк - \% \text{ по расср.}) \cdot (1 - \text{СтНП} : 100),$$

где Рк – рентабельность капитала организации (отношение чистой прибыли к сумме капитала организации);

% по расср. – годовой процент по предполагаемой рассрочке;

СтНП – ставка по налогу на прибыль в %.

$R_k = 40\,000 / (30\,000 + 5\,000 + 90\,000) = 40\,000 / 125\,000 = 0,32$ или 32%
 % по распр. в $0,24/2=0,12$ ДР $= (32 - 12) \cdot (1-24/100) = 20 \cdot 0,76 = 15,2\%$

3) Рассчитаем эффект финансового рычага – ЭФР

$$\text{ЭФР} \llcorner \text{ДР} \cdot \text{ПР},$$

где ЭФР = $15,2 \cdot 0,39 = 5,92\%$.

В результате предоставления рассрочки по уплате налога произойдет приращение к рентабельности капитала организации на 6% от использования рассрочки, несмотря на ее платность.

Следующая конкретная ситуация.

В соответствии с пп. 3 и 1 ст. 64 НК РФ организация может воспользоваться инвестиционным налоговым кредитом по основанию «выполнения этой организацией особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона», сумма которого превышает испрашиваемую организацией сумму кредита более чем в два раза. Уполномоченный орган готов предоставить инвестиционный налоговый кредит в сумме 6000 тыс. руб. по ставке 20% (что составляет 70% ставки рефинансирования ЦБ РФ – 28,6 %, т.е. не ниже $\frac{1}{2}$ и не выше $\frac{3}{4}$ названной ставки). Привлечение кредита позволит организации рассрочить 50% своего платежа по одному из уплачиваемых местных налогов, приходящегося на январь следующего за отчетным финансовым годом на срок 1 квартал. Уровень инфляции в стране, по данным проекта Федерального закона о Федеральном бюджете, на следующий год составит 3% в месяц. На основании теории дисконтирования определим экономический эффект от привлечения в данном случае инвестиционного налогового кредита и сделаем заключение о его целесообразности.

Показатели	Месяцы				Итого
	1	2	3	4	
1	2	3	4	5	6
Сумма кредита, тыс. руб.	6000				
Погашение долга, тыс. руб.		2000	2000	2000	6000
Остаток долга, тыс. руб.		6000	4000	2000	
Проценты, тыс. руб.		$6000 \cdot 0,02 = 120$	$4000 \cdot 0,02 = 80$	$2000 \cdot 0,02 = 40$	240
Итого к уплате по кредиту, тыс. руб.		$2000 + 120 = 2120$	$2000 + 80 = 2080$	$2000 + 40 = 2040$	6240

1	2	3	4	5	6
Дисконт на инфляцию	$1(1+0,03)=1,03$	$2(1+0,03)=1,06$	$3(1+0,03)=1,09$	$4(1+0,03)=1,12$	
Продискантированная сумма платежей по кредиту, тыс. руб.	$0/1,02=0$	$2120/1,06=2000$	$2080/1,09=1908$	$2040/1,12=1821$	5729
Экономический эффект от кредита, тыс. руб.					$6000-5729=271$

Экономический эффект от использования инвестиционного налогового кредита составит в стоимости на начало кредитного периода 271 тыс. руб. > 0, следовательно, привлечение инвестиционного налогового кредита целесообразно.

На четвертом этапе налогового планирования составляется налоговый календарь, в котором указывается, когда и какие налоги должна заплатить организация. Это позволит избежать просрочек и пени.

Налоговый календарь по основным видам налогов может быть использован с соответствующими корректировками в конкретной организации.

Последний этап – построение налогового бюджета. Бюджет по налогам эффективен не столько сам по себе, сколько в рамках существующей системы финансового бюджетирования. Как один из операционных бюджетов он должен согласовываться с бюджетом движения денежных средств. Увязка бюджета по налогам с бюджетом движения денежных средств нацелена на сбалансированность денежных доходов и платежей в бюджет таким образом, чтобы ко времени уплаты налогов организацией был достигнут уровень достаточного чистого денежного потока.

Определим достаточность создаваемого организацией чистого денежного потока на основе определения коэффициента достаточности чистого денежного потока и дадим экономическую интерпретацию полученного показателя с учетом налоговых издержек организации и их предполагаемой оптимизации на основании следующих исходных данных:

- чистый денежный поток организации за период составил 4100 тыс. рублей;
- сумма дивидендов, выплаченных собственникам организации, – 400 тыс. рублей;
- выплаты по краткосрочным кредитам и займам – 500 тыс. рублей;

- уровень запасов ТМЦ составлял на начало периода – 300 тыс. рублей, на конец периода – 500 тыс. рублей;
- налоговые издержки, оплаченные в текущем периоде – 3500 тыс. рублей;
- предлагаемая налоговая оптимизация позволит снизить налоговые издержки на 600 тыс. рублей.

Кддп – коэффициент достаточности чистого денежного потока организации определяется по формуле

$$\text{Кддп} = \text{ЧДП} / (\text{КиЗ} + \text{Дз} + \text{Д} + \text{НИ}),$$

где ЧДП – чистый денежный поток организации за период;

КиЗ – выплаты по краткосрочным кредитам и займам;

Дз – прирост запасов товарно-материальных ценностей за период;

Д – сумма дивидендов, выплаченных собственникам организации за период;

НИ – налоговые издержки, оплаченные в текущем периоде или подлежащие оплате в будущем.

Последовательность расчета:

1. Определим коэффициент достаточности чистого денежного потока организации до проведения налоговой оптимизации (Кддп до):

$$\text{Кддп до} = 4\,100 / (500 + (500 - 300) + 400 + 3500) = 4\,100 / 4\,600 = 0,89 < 1$$

2. Определим коэффициент достаточности чистого денежного потока организации после проведения налоговой оптимизации (Кддп по):

$$\text{Кддп по} = 4\,100 / ((500 + (500 - 300) + 400 + (3500 - 600)) = 4100 / 4000 = 1,025 > 1$$

До проведения предполагаемой налоговой оптимизации коэффициент достаточности денежного потока организации был меньше единицы, то есть ниже критериального значения, что означает недостаточность чистого денежного потока; после предполагаемой оптимизации значение коэффициента превышает единицу, что свидетельствует о достаточности чистого денежного потока организации вследствие принятых мер.

Завершающим этапом налогового планирования является расчет экономической эффективности предполагаемой оптимизации с учетом издержек на ее осуществление.

На примере налога на прибыль на основании приведенных исходных данных определим экономический эффект и эффективность предполагаемой налоговой оптимизации, если известно, что риск последующего наложения штрафных санкций отсутствует (в силу того, что мероприятия полностью правомерны).

Исходные данные

Наименование показателя	Условные обозначения	Значение показателя	
		Без оптимизации, Нбо	С оптимизацией, Но
Ставка налога, %	Ст.	24	24
Сумма налоговой базы, руб.	Б	125 000	100 000
Издержки, связанные с проведением налоговой оптимизации, руб.	ИО	-	5000

Этапы расчета:

1) Рассчитаем сумму налога:

а) без налоговой оптимизации – Нбо:

$$\text{Нбо} = \text{Ббо} \cdot \text{СТ} / 100\% = 125\,000 \cdot 24\% / 100\% = 30\,000 \text{ руб.}$$

б) с использованием оптимизации – Но:

$$\text{Но} = \text{Бо} \cdot \text{СТ} / 100\% = 100\,000 \cdot 24\% / 100\% = 24\,000 \text{ руб.}$$

2) Определим экономический эффект от проведения налоговой оптимизации по данному налогу – Эно:

$$\text{Эно} = \text{Нбо} - \text{Но} - \text{ИО} = 30\,000 - 24\,000 - 5000 = 1\,000 \text{ руб.}$$

3) Определим экономическую эффективность проведения налоговой оптимизации – Копт:

$$\text{Копт} = (\text{Эно} / \text{ИО}) \cdot 100\% = (1\,000 / 5\,000) \cdot 100\% = 20\%$$

Сумма экономического эффекта от налоговой оптимизации составит 1000 руб. Именно столько финансовых ресурсов будет сэкономлено организацией. Экономическая эффективность налоговой оптимизации составит 20%, это означает, что на 1 рубль экономического эффекта от оптимизации необходимо потратить 20 копеек на ее проведение.

Контрольные вопросы

1. На основании какого финансового показателя анализируется целесообразность использования налоговой рассрочки?
2. Как рассчитать экономическую эффективность предполагаемой оптимизации с учетом издержек на ее осуществление?
3. Что позволит налогоплательщику избежать просрочек и пени?

Тема 8. ОПЫТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РАЗВИТЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СТРАНАХ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

Изучив материалы темы, вы сможете:

- определить сущность и цены международного налогового прогнозирования и планирования;

ознакомиться с:

- методами международного налогового планирования;
- международными методами снижения налоговых обязательств;
- международным налоговым планированием для зарубежных инвестиций;
- международным налоговым планированием для владельцев крупных состояний;
- международным налоговым планированием для российских граждан и предприятий.

На Западе налоговые вопросы давно уже занимают почетное место в финансовом планировании предприятий. Действительно, в условиях высоких налоговых ставок неправильный или недостаточный учет налогового фактора может привести к весьма неблагоприятным финансовым последствиям или даже вызвать банкротство предприятия. С другой стороны, правильное использование предусмотренных налоговым законодательством льгот и скидок может обеспечить не только сохранность полученных финансовых накоплений, но и возможности финансирования расширения деятельности, новых инвестиций за счет экономии на налогах или даже за счет возврата налоговых платежей из казны.

При налоговом планировании не следует ориентироваться только на размер налоговых ставок. Напротив, размеры налоговых ставок с точки зрения обложения коммерческой деятельности имеют второстепенное значение. Иначе было бы трудно понять, почему в условиях полной свободы движения капиталов компании продолжают действовать в странах с уровнем корпорационного налога 40–50% и не перебираются в «налоговые гавани», где ставки этого налога 2–5% или он вообще не применяется.

На самом деле и в странах с нормальными (не пониженными) ставками налогов компании с хорошо поставленным налоговым планированием платят налоги по эффективной ставке не выше 20–25%, а компании, применяющие налоговое планирование в международном масштабе – не свыше 10–15%. А эти ставки уже сравнимы, как мы видим, с уровнем налогообложения в странах – «налоговых гаванях». Поэтому

выбор между странами с нормальными налоговыми ставками и «налоговыми гаванями» далеко не всегда predetermined в пользу последних; во многих ситуациях те и другие играют на равных.

Снижение высоких «стандартных» налоговых ставок до пониженных реальных ставок в западных странах в принципе доступно для всех компаний, хотя и носит избирательный характер. Практически во всех этих странах существуют значительные налоговые льготы (или даже прямые субсидии и компенсации) для экспортной деятельности, для инвестиций в новые промышленные мощности, создание рабочих мест для предприятий, создаваемых в относительно менее развитых районах и т.д. Поэтому в отношении реальной производственной и коммерческой деятельности налоговые режимы развитых стран вполне конкурентоспособны с режимами стран – «налоговых гаваней», особенно если учесть, что для реальной деятельности важно состояние инфраструктуры, доступность источников сырья, близость рынков сбыта, наличие квалифицированной рабочей силы, в чем «налоговые гавани», очевидно, уступают развитым странам. Но даже и для «базовых» компаний, не осуществляющих никакой деятельности в стране своего местонахождения, а только управляющих активами, обслуживающих или контролирующих деятельность в других странах, размещение в стране с нормальным уровнем налогообложения может оказаться не менее выгодным, чем в стране – «налоговой гавани». Дело в том, что многие страны (США, Великобритания, Франция и т.д.) предоставляют своим компаниям отсрочку от налогообложения доходов, полученных за рубежом до тех пор, пока они не будут реально репатрированы в страну. Такая отсрочка может фактически иметь бессрочный характер, а при современном уровне процентных ставок отсрочка в уплате налога на 7–8 лет равносильна полному освобождению от налога.

Компании с международным масштабом деятельности могут также пользоваться весьма существенными льготами, предусмотренными международными налоговыми соглашениями; страны – «налоговые гавани» таких соглашений не имеют.

Наконец, некоторые развитые страны (США, Франция, ФРГ, Япония и т.д.) в последние годы приняли специальные законы, направленные на усиление контроля за перемещением капиталов этих стран в «налоговые убежища», которые на деятельность их граждан и компаний в других странах не распространяются. Это также служит сдерживающим фактором при выборе страны размещения капиталов.

При всем этом давление развитых стран запада на страны – «налоговые гавани» никогда не было особенно сильным. Точнее, отношение налоговых властей западных стран к странам – «налоговым гаваням» при всей остроте официальной критики остается в рамках «резервируемой благосклонности». Действительно, большинство из «налоговых гаваней» при желании могли быть сокрушены простыми политическими и

экономическими мерами буквально в несколько дней. Но этого не делается. Почему?

Ответ простой. На деле капиталы только «базируются» в «налоговых гаванях», а реально они вкладываются и функционируют в тех же западных странах. Туда же переводятся и доходы с этих капиталов, поскольку их владельцы проживают в этих странах. Более жесткая позиция по отношению к «налоговым гаваням» могла бы побудить инвесторов и компании окончательно покинуть свою страну, а страны Запада допустить этого не могут и не хотят. Наконец, страны – «налоговые гавани» играют важную роль для смягчения остроты конкурентных противоречий между развитыми странами в борьбе за привлечение капиталов и дают важный аргумент для внутривластной борьбы в этих странах, позволяя властям защищать предоставление существенных налоговых льгот капиталам с ссылками как раз на наличие этих «налоговых убежищ» за рубежом.

Таким образом, оплата предприятий налога по стандартной, установленной законом ставке является необычным, редким явлением и свидетельствует о плохой постановке налогового планирования на данном предприятии.

Сущность налогового планирования состоит в общепризнанном со всяким налогоплательщиком правом использовать все допускаемые законом средства, пути и методы для максимального сокращения своих налоговых обязательств. Кроме того, необходимость налогового планирования обусловлена также наличием в налоговом праве весьма обширной сферы, где нормы права с достаточной точностью не определены либо допускают их неоднозначное толкование. В этой сфере выбор наиболее «налогоэкономных» путей и методов осуществления деятельности требует тщательного прогнозирования возможной реакции налоговых властей и нередко вступлением в прямые контакты с налоговой администрацией в целях получения ее предварительной санкции на те или иные действия.

За пределами этих легальных сфер налогового планирования находится область противозаконного уклонения от налогов, т.е. злоупотребления различного рода махинациями, рассматриваемые законодательством в качестве налоговых преступлений. Границы такого уклонения от налогов весьма неопределенны и различаются по странам: так, если в некоторых странах определенные злоупотребления считаются преступлениями, то в других они могут квалифицироваться как практика, хотя и не одобряемая, но допускаемая законом. Бизнес активно использует и возможности нелегального уклонения от налогов, однако и здесь преимущественные позиции принадлежат международным монополиям, которым характер их деятельности позволяет практиковать налоговые злоупотребления и махинации наиболее скрытой и недоступной для расследования налоговыми властями форме.

Крупные компании как в целях легального налогового планирования, так и нелегального уклонения от налогов содержат специальные службы, укомплектованные высококвалифицированными налоговыми экспертами и юристами. Кроме того, в важных ситуациях они широко используют услуги десятков тысяч частнопрактикующих консультантов, банков и других финансовых учреждений, специализированных юридических и бухгалтерских компаний и т.д.

Основы международного налогового планирования

Как уже отмечалось, международное налоговое планирование можно определить как выбор между различными вариантами и методами осуществления деятельности и размещения активов, направленный на достижение возможно более низкого уровня возникающих при этом налоговых обязательств. Очевидно, что в идеале такое планирование должно быть как можно более перспективным, поскольку многие деловые решения, особенно в отношении выбора объектов капиталовложений, весьма дорогостоящи и перестройка «на ходу» может повлечь за собой крупные потери. Поэтому налоговое планирование должно основываться не только на изучении текстов действующих налоговых законов и инструкций, но и общей позиции, занимаемой налоговыми властями разных стран по тем или иным вопросам, проектов законов по налогам, готовящихся налоговых реформ, а также на анализе общих направлений налоговой политики, проводимой правительством данной страны.

Информацию по этим вопросам можно получить из материалов, публикуемых в прессе, из отчетов о заседаниях парламента, из периодических изданий по налогам и т.д. Кроме того, налоговые органы безвозмездно предоставляют налогоплательщикам целый ряд публикаций разъяснительного характера – в США налоговые власти распространяют до 100 названий таких брошюр и буклетов; в Германии и Франции – до 20–25; в Великобритании – до 30 и т.д. Таким образом, возможности для накопления базовых материалов для налогового планирования достаточно обширны.

Сам процесс налогового планирования можно разбить на четыре стадии.

Первая стадия – это решение вопроса о наиболее выгодном с налоговой точки зрения месте нахождения самой компании, ее руководящих органов, основных производственных и коммерческих подразделений и т.д.

Вторая стадия (она во многом связана с первой и представляет собой первоначальный этап налогового планирования) включает вопросы выбора юридической формы и структуры компании с учетом характера и целей ее деятельности.

Третья стадия относится уже к текущему налоговому планированию и охватывает вопросы правильного и полного использования нало-

говых льгот при определении облагаемого дохода и при исчислении налоговых обязательств.

На четвертой стадии решаются вопросы о наиболее рациональном, опять же с налоговой точки зрения, размещении полученных прибылей и других накоплений, о выборе путей и методов их расходования.

Основной задачей на первой стадии налогового планирования является выбор страны для базирования компании, исходя прежде всего из определенной для нее сферы деятельности.

Известно, что в налоговых режимах для отдельных видов деятельности между развитыми странами существуют отличия и иногда весьма значительные. Страна, в которой налоговый режим для данного вида деятельности является более льготным, чем в других странах, представляет собой по существу форму «налогового убежища» для этой деятельности. Практически для любой страны можно назвать вид деятельности (или определенную форму предприятия), в отношении которой она бы выступила как «налоговое убежище». Кроме того, существует целый ряд стран (в основном малых), которые «специализируются» на предоставлении налоговых льгот иностранным предприятиям и капиталам, извлекая для себя выгоду в виде притока туристов и деловых людей, увеличения занятости местного населения и т.д. Хорошо известно, что судоходные компании выгоднее всего базировать в Панаме, Либереи или Греции; международные банки – в Люксембурге и на Багамских островах; холдинговые компании – в Швейцарии и Лихтенштейне и т.д.

Однако при окончательном выборе места для базирования компании следует учитывать не только абсолютный уровень налогов, но и другие особенности налогового законодательства, возможность безналогового перевода доходов из одной страны в другую, условия существующих налоговых соглашений и т.д. К примеру, хотя уровень налоговых ставок в США и Нидерландах примерно одинаков, тем не менее для американских владельцев патентов оказывается выгодным передавать их по лицензиям американским же предприятиям через организуемые ими компании в Нидерландах и их филиалы на нидерландских Антильских островах (так называемый «голландский сэндвич») – экономия возникает именно по причине возможности безналогового перевода доходов в США.

Для международного предприятия различия в налоговых нормах между странами могут обеспечить даже возможность избежания режима обложения на основе «неограниченной налоговой ответственности», тогда как для местных компаний в большинстве стран такая возможность исключена.

Простейший пример. Если образовать компанию по законам Великобритании, где резидентами считаются компании, имеющие в этой стране центр фактического руководства, и управлять этой компаний из

США, где критерием для аналогичных целей служит место образования компании, то такая компания не будет считаться резидентом ни в США, ни в Великобритании. Соответственно ни в какой из этих стран она не будет подпадать под режим «неограниченной налоговой ответственности» (т.е. обложения по всем доходам их всех источников). Считаясь же нерезидентом в каждой из этих стран, она будет облагаться налогом только по доходам из источников этих стран, а если таковых не окажется, то вовсе будет освобождена от налогообложения в этих странах. Если представить к тому же, что данная компания будет заниматься коммерческой деятельностью в одной из стран, где налоги низки или вовсе отсутствуют, и перевод средств из этих стран разрешается без удержания налогов (а такие страны есть), то мы получим пример удачного налогового планирования в международном масштабе. Такое планирование вполне доступно для всех более или менее крупных собственников капитала.

Кроме того, имеются страны, которые вообще ограничивают свою налоговую юрисдикцию только доходами, извлекаемыми на их территории, и отказываются от обложения доходов своих граждан и компаний, полученных из-за рубежа. Это – многие латиноамериканские страны, некоторые страны Африки, а также Франция и Швейцария (последние проводят территориальный принцип только в отношении юридических лиц). Отсюда оказывается возможным организовать компанию в одной из таких стран, рассредоточив ее деятельность по другим странам, где бы ее доходы облагались по пониженным ставкам, т.е. со значительной экономией на налогах вследствие избежания обложения по совокупности доходов.

При большом размахе операций эту схему можно дополнить включением посреднических компаний (*base company*) в странах – «налоговых убежищах», которые бы занимались заключением контрактов и оформлением сделок для всего международного предприятия в целом. При этом на счета этих посредников можно зачислять львиную долю доходов всего предприятия, что позволит снизить размер налоговых обязательств и в странах-источниках доходов. Именно такую схему в течение многих лет используют американские нефтяные компании, добывающие нефть по всему миру, но продающие ее через посреднические компании на островах в Карибском море. Хотя нефть чаще всего даже и не завозится на эти острова, но прибыли от нефтяного бизнеса концентрируются на счетах компаний-посредников. Налоговые власти США, хотя и относятся к этой системе с явным неодобрением, тем не менее, никогда не пытались поставить под сомнение ее законность.

Задачи второй стадии, как уже отмечалось, тесно связаны с первой. Действительно, при размещении подразделений компании следует решить, будет ли это одна корпорация с отделениями в разных странах или сеть дочерних компаний с холдингом в стране, удобной для управ-

ления всей сетью, и, возможно, с посредническими компаниями в третьих странах, или просто группа компаний, связанных взаимным участием в капитале друг друга, без явно выделенного центра, и т.д. Число вариантов здесь необозримо и возможны любые решения в зависимости от поставленных целей и возможностей.

Третья стадия касается уже более конкретных задач, и она требует глубокого знания законодательства данной страны с тем, чтобы использовать все имеющиеся возможности. Кроме того, следует тщательно изучать налоговую практику в данной стране, поскольку в любой стране всегда можно найти установленные законом нормы, которые практически никогда не вводятся в действие, и, наоборот, существуют правила, основанные только на традиции или на прагматическом подходе со стороны налоговых властей.

К примеру, всем известно, что зачету в порядке налогового кредита подлежат только подоходные налоги. Но если не знать официального подхода налоговых властей США к определению этой категории налогов, то невозможно было бы представить, что они идут на предоставление налогового кредита в отношении налогов «на производство» (взимаемых некоторыми развивающимися странами в виде твердой денежной суммы с каждой тонны добытой нефти, газа, руды и т.д.), которые по своему типу ничем не отличаются от акцизов или таможенных пошлин.

В отношении четвертой стадии здесь следует только подчеркнуть, что с расчетом облагаемого дохода и уплатой полагающегося налога налоговое планирование еще не кончается. Во многих случаях правильное размещение налоговых прибылей, размещение капиталов, выбор инвестиционной политики могут обеспечить дополнительные налоговые льготы и даже возврат части уплаченных налогов. Кроме того, следует иметь в виду, что в ряде стран в целях налогового или валютного контроля некоторые налоги взимаются и с не подлежащих обложению лиц и компаний. При этом имеется в виду, что в дальнейшем такие лица должны в установленном порядке обратиться за возвратом налога. Особенно часто такие ситуации встречаются при применении налоговых соглашений, когда стандартные ставки налогов «у источника» (с дивидендов, процентов, лицензионных платежей и т.д.) по условиям этих соглашений снижаются иногда в 2–3 раза или вовсе до нуля.

Вообще вопросы использования международных налоговых соглашений – это отдельная большая тема. Большинство развитых стран практически полностью охвачены сетью таких двусторонних соглашений, и нормы, введенные этими соглашениями, в значительной степени дополняют или даже изменяют нормы внутреннего налогового права.

Таким образом, налоговое планирование для инвестора предполагает выбор наиболее оптимальных при данных налоговых правилах форм и методов инвестирования капиталов и осуществления их дея-

тельности. При некотором упрощении его можно уложить в пять основных правил.

Первое правило: следует предпочитать, по возможности, режиму обложения налогом на индивидуальные доходы режим обложения корпорационным налогом (последний точнее рассматривать как скидку или даже отсрочку по отношению к первому налогу).

Второе правило: следует избегать статуса резидента в стране получения наибольших доходов, оставаясь на режиме обложения «у источника».

Третье правило: не следует спешить с инкассацией доходов и репатриацией прибылей: отсрочка налога часто равносильна освобождению от налога.

Четвертое правило: перемещение активов предпочтительнее осуществлять в форме движения капиталов, а не доходов или прибылей.

Пятое правило: при сравнении налоговых режимов разных стран больше внимания уделять правилам расчета облагаемого дохода, а не налоговым ставкам.

Однако не следует забывать, что налоговое планирование связано с *определенными затратами*, иногда значительными: на приобретение литературы о налогах, консультирование, на переориентирование финансовых потоков, регистрацию новых фирм и другие мероприятия, которые могут потребоваться для целей экономии налогов. Поэтому выгоды от налогового планирования, т.е. экономии на налогах, всегда следует сравнивать с затратами, которых оно требует, и если чистый эффект окажется невелик, то, видимо, нет смысла вовлекаться в сложные схемы и реорганизации. Кроме того, цели налогового планирования могут вступать в противоречие с общекоммерческими приоритетами предприятия, например, предприятию в момент нового выпуска акций удобнее показать высокую прибыль, что повысит привлекательность акций для инвесторов и позволит получить дополнительный доход в виде курсовой надбавки (но с высокой прибылью тогда придется платить и повышенный налог).

Разумеется, имеются разные возможности налогового планирования у мелких и крупных фирм, у многонациональных корпораций и концернов. Последние обычно содержат специальные службы налогового планирования, которые непосредственно подчиняются одному из первых вице-президентов корпорации.

Наконец, необходимость налогового планирования в решающей степени зависит *от тяжести налогового бремени* в той или иной стране. Если налоговое бремя в стране *не превышает 10–15% от ВВП* (или от общего чистого дохода, если применить этот критерий к отдельному предприятию или предпринимателю), то потребность в налоговом планировании минимальна, а мелким предпринимателям лучше вообще не заниматься этими вопросами. В такой ситуации за налоговыми плате-

жами может вполне следить главный бухгалтер или один из его заместителей (при привлечении, когда нужно, *внешних консультантов*).

При уровне налогового бремени *в пределах 20–35%* в мелких и средних фирмах желательно иметь специального работника, а в крупных фирмах – группу работников, занимающихся исключительно вопросами контроля за налоговыми обязательствами предприятия. Эта работа должна вестись под постоянным контролем финансового директора или главного бухгалтера предприятия. Налоги становятся объектом общей системы текущего финансового контроля, вводятся элементы предварительного финансового контроля (в форме кратко- и среднесрочных прогнозов налоговых платежей предприятия). Для новых проектов и инвестиций обязательно привлечение опытных внешних консультантов по налоговому планированию.

В странах, где налоги забирают 40–50% и более, налоговое планирование становится важнейшим элементом финансово-плановой работы на предприятиях всех размеров. Надзор за налоговыми вопросами должен осуществляться на уровне высшего руководства фирмы, ни одно решение о серьезных структурных перестройках в работе предприятия, о внедрении новых технологий, о новых инвестициях не должны приниматься без учета налогового элемента.

На крупных и средних фирмах обязательно наличие группы или отдела налогового планирования, ни один достаточно крупный проект не должен вводиться без экспертизы внешних налоговых консультантов.

Контрольные вопросы

1. Раскройте сущность и цены международного налогового планирования.
2. Опишите процесс международного налогового планирования для зарубежных инвестиций.
3. Объясните значение термина «налоговые гавани».

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1, 2.

Артемов Н.М., Ашмарина Е.М. Правовые основы налогообложения в РФ: Учеб. пособие. – М.: Профобразование, 2003. – 184 с.

Евстигнеев Е.Н., Викторова Н.Г., Ткачева Е.Г. Основы налогообложения и налогового права: Вопросы и ответы. Практ. задания и решения: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2002. – 215 с.

Евстигнеев Е.Н. Основы налогового планирования: Учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2004. – 288 с.

Евстигнеев Е.Н. Налоговое планирование в организации: Учеб. пособие. – М.: Книжный мир, 2004. – 168 с.

Мысляева И.Н. Государственные и муниципальные финансы: Учебник для вузов. – М.: Инфра-М, 2003. – 268 с.

Налоги и налогообложение: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. 2-е изд., испр. и доп. – СПб., 2001. – 543 с.

Налоги и налогообложение: Ученик для вузов / Д.Г. Черник, Л.Н. Павлова, А.З. Дадашев и др. 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Инфра-М, 2003. – 328 с.

Налоговое планирование: Учебник для вузов / Под ред. Е.С. Вылкова, М.В. Романовского. – СПб.: Питер, 2004. – 634 с.

Налоговая политика России: проблемы и перспективы / И.В. Горский, Н.И. Малис, О.В. Медведева и др.; Под ред. И.В. Горского. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 286 с.

Налоговое право: Учебник / С.Г. Пепеляев, Р.И. Ахметшин, С.В. Жестков и др.; Под ред. С.Г. Пепеляева. – М.: Юристь, 2003. – 591 с.

Соколов А.А. Теория налогов. – М.: ЮрИнфоР-Пресс, 2003. – 506 с.

Тютюрюков Н.Н. Налоговые системы зарубежных стран. Европа и США: Учеб. пособие. – М.: Дашков и К^о, 2002. – 173 с.

Экономика налоговой политики: Пер. с англ. / Под ред. М.П. Деве-ре. – М.: Филинь, 2002. – 323 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	1
Тема 1. Налоговое прогнозирование и планирование: основные понятия, сущность и сфера применения.....	3
Тема 2. Налоговое прогнозирование и планирование на государственном уровне.....	12
Тема 3. Региональные положения организации налогового планирования.....	19
Тема 4. Налоговое планирование в системе управления финансами организации.....	29
Тема 5. Методы налогового анализа и планирования	38
Тема 6. Налоговая нагрузка, методы расчета и приемы оптимизации	49
Тема 7. Методика расчета плановых налоговых обязательств.....	58
Тема 8. Опыт прогнозирования и планирования налогообложения в развитых индустриальных странах и возможности его использования в российской практике.....	68
Список рекомендуемой литературы	77

Учебное издание

Разник Евгений Давыдович
Самсонова Ирина Анатольевна

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
И ПЛАНИРОВАНИЕ
В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ**

Учебное пособие