



ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
« И Н Ж Э К »

National Academy of Sciences of Ukraine
Research Centre of Industrial Problems of Development

**Yu. B. IVANOV, V. V. KARPOVA,
L. N. KARPOV**

**TAX PLANNING:
PRINCIPLES, METHODS,
INSTRUMENTS**

Monograph

Kharkov
«ENGEC» PH
2006

Национальная академия наук Украины
Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины

**Ю. Б. ИВАНОВ, В. В. КАРПОВА,
Л. Н. КАРПОВ**

**НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ:
ПРИНЦИПЫ, МЕТОДЫ,
ИНСТРУМЕНТАРИЙ**

Монография

Харьков
ИД «ИНЖЭК»
2006

ББК 65.9(2)30-2

И 20

*Рекомендовано к изданию решением ученого совета Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины
(протокол № 1 от 11.02.2006 г.)*

Рецензенты: **Д. А. Горелов** – д-р экон. наук, профессор кафедры экономики предприятия Харьковского национального автомобильно-дорожного университета;
К. Ф. Ковальчук – д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой финансов Национальной металлургической академии Украины (Днепропетровск);
П. Г. Перерва – д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой организации производства и управления персоналом Харьковского национального технического университета «ХПИ»

Иванов Ю. Б., Карпова В. В., Карпов Л. Н.

И 20 Налоговое планирование: принципы, методы, инструментарий:

Монография.– Х: ИД «ИНЖЭК», 2006.– 272 с. Русск. яз.

ISBN 966-392-065-3

Авторский коллектив: **Иванов. Ю. Б.**, доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист Украины (общая редакция, введение, п. 1.1, глава 3, заключение);
Карпова В. В., кандидат экономических наук, преподаватель (пп. 1.1. – 1.3, глава 2);
Карпов Л. Н., преподаватель (п. 1.4).

В монографии рассмотрены теоретические и методические основы, а также особенности организации и практической реализации налогового планирования на уровне предприятия. На конкретных примерах рассмотрены методы налогового планирования и оптимизации налогообложения. Особое внимание уделено научно-практическим аспектам использования упрощенной системы налогообложения в корпоративном налоговом планировании.

Для научных работников, аспирантов, преподавателей, руководителей и работников финансовых и бухгалтерских служб предприятий, налоговых консультантов и аудиторов.

У монографії розглянуто теоретичні й методичні основи, а також особливості організації й практичної реалізації податкового планування на рівні підприємства. На конкретних прикладах розглянуто методи податкового планування й оптимізації оподаткування. Особливу увагу приділено науково-практичним аспектам використання спрощеної системи оподаткування в корпоративному податковому плануванні.

Для науковців, аспірантів, викладачів, керівників і працівників фінансових і бухгалтерських служб підприємств, податкових консультантів і аудиторів.

ББК 65.9(2)30-2

© Иванов Ю. Б., Карпова В. В.,
Карпов Л. Н., 2006

© ИД «ИНЖЭК», 2006

ISBN 966-392-065-3

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	7
Глава 1. Теоретические основы налогового планирования на микроуровне	9
1.1. Место и роль налогового планирования в системе налогового менеджмента субъекта хозяйствования	9
1.2. Принципы и методы налогового планирования	32
1.3. Типология налогового планирования	65
1.4. Риски в налоговом планировании и их минимизация	76
Глава 2. Организация и методика налогового планирования на предприятии.....	90
2.1. Организационное обеспечение налогового планирования.....	90
2.2. Методика налогового планирования на предприятии	109
2.2.1. Организационно-подготовительный этап.....	109
2.2.2. Исследовательский этап	111
2.2.3. Планово-разработочный этап	125
2.2.4. Этап практической реализации	144
Глава 3. Использование в налоговом планировании упрощенной системы налогообложения	155
3.1. Оценка целесообразности применения упрощенной системы налогообложения	155
3.2. Общие особенности налогового планирования взаимодействия с плательщиками единого налога	179
3.3. Планирование налоговых последствий в операциях продажи товаров (работ, услуг) плательщикам единого налога	193
3.4. Налоговое планирование операций приобретения товаров, работ, услуг у плательщиков единого налога.....	211
Заключение	233
Использованная литература.....	236
Приложения.....	249

CONTENTS

Introduction	7
Chapter 1. Theoretical bases of tax planning at micro level	9
1.1. Place and role of tax planning in the tax management system of economic entity	9
1.2. Principles and methods of tax planning	32
1.3. Typology of tax planning	65
1.4. Risks in tax planning and their minimization	76
Chapter 2. Organisation and methods of tax planning at enterprise	90
2.1. Organisational support of tax planning	90
2.2. Methods of tax planning at enterprise	109
2.2.1. Organisational and preparatory stage	109
2.2.2. Research stage	111
2.2.3. Stage of planning and development	125
2.2.4. Stage of practical realization	144
Chapter 3. Use of simplified tax system in tax planning	155
3.1. Evaluation of expediency of the use of simplified tax system	155
3.2. General peculiar properties of tax planning of interaction with payers of single tax	179
3.3. Planning of tax consequences in operations of sale of goods (works, services) to payers of single tax	193
3.4. Tax planning of operations of acquisition of goods, works, services from payers of single tax	211
Conclusion	233
Literature	236
Supplements	249

ВВЕДЕНИЕ

Налоги занимают особую роль в экономической жизни любого предприятия. Планирование и эффективное управление производственно-хозяйственной деятельностью не могут осуществляться без учета ее возможных налоговых последствий для плательщика. Поэтому налоговое планирование на микроуровне, позволяющее в рамках действующего законодательства снизить налоговую нагрузку на предприятие, является одним из важнейших средств обеспечения его финансовой устойчивости.

Двойственная природа налогов, базирующаяся на разнонаправленных интересах субъектов налоговых правоотношений, в некоторых случаях обуславливает неоднозначное, и даже негативное, отношение к налоговому планированию на микроуровне, отождествляемому некоторыми специалистами с уклонением от уплаты налогов. Вместе с тем налоговое планирование, не связанное, в отличие от уклонения от уплаты налогов, с нарушением норм законодательства, является одним из проявлений экономической свободы, гарантированной Конституцией Украины.

Несомненная важность для предприятия эффективного управления налоговыми платежами с целью снижения непроизводительных расходов и недостатков научно-теоретических и методических разработок в этой сфере и обусловили актуальность исследований в этом направлении.

Целью монографии является развитие теоретических основ, разработка методических и научно-практических рекомендаций в области организации налогового планирования на предприятии.

Объектом исследования выбран процесс налогового планирования на микроуровне, а предметом исследования – принципы, методы и инструментарий налогового планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

Теоретической и методологической основой приведенных в монографии исследований является система экономических зако-

нов и категорий рыночной экономики, современной теории финансов предприятий, работы отечественных и иностранных ученых в сфере налогового планирования и управления налоговыми платежами субъектов хозяйствования. Специфика объекта исследования обусловила необходимость углубленного исследования действующего налогового законодательства Украины.

В работе обобщены исследования авторов в области теории налогового планирования: систематизированы и классифицированы виды, принципы и методы налогового планирования на микроуровне, риски, связанные с налоговым планированием; рассмотрены организационно-методические проблемы формирования системы налогового планирования на предприятии. Особое внимание уделено методическим и практическим аспектам применения инструментария налогового планирования при использовании упрощенной системы налогообложения.

Авторы выражают глубокую благодарность рецензентам: доктору экономических наук, профессору кафедры экономики предприятия Харьковского национального автомобильно-дорожного университета Д. А. Горелову; доктору экономических наук, профессору, заведующему кафедрой финансов Национальной металлургической академии Украины К. Ф. Ковальчуку и доктору экономических наук, профессору, заведующему кафедрой организации производства и управления персоналом Харьковского национального технического университета «ХПИ» П. Г. Перерве за высказанные замечания, научные рекомендации, конструктивные предложения относительно представления материала монографии.

Расчеты, приведенные в монографии, базируются на законодательных и нормативных актах Украины по состоянию на 1 марта 2006 г.

Научно-практический характер монографии позволяет рекомендовать ее не только научным работникам, аспирантам, преподавателям и студентам экономических специальностей. Она может быть полезной и практическим работникам: предпринимателям, руководителям предприятий, специалистам планово-экономических, финансовых служб предприятия, бухгалтерам, аудиторам и налоговым консультантам.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА МИКРОУРОВНЕ

1.1. МЕСТО И РОЛЬ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В современных условиях стабильное функционирование субъектов хозяйственной деятельности в значительной мере зависит от правильного выбора налоговой политики на микроуровне, поскольку налоговые платежи составляют существенную часть их затрат. За счет выбора рациональной налоговой политики субъекты хозяйствования могут оптимизировать налоговые расходы и улучшить тем самым свое финансовое состояние.

Анализ разработок в области налоговой политики на микроуровне показал, что специалисты по-разному трактуют данное понятие, что отрицательно влияет на эффективность управления налоговыми расходами.

Так, например, А. В. Чудаков [161, с. 94] и В. А. Щербаков [164] определяют налоговую политику предприятия как «составную часть общей политики управления прибылью предприятия, заключающуюся в выборе наиболее эффективного варианта уплаты налогов при альтернативных направлениях хозяйственной деятельности и связанных с ней операций». В. В. Муравьев связывает реализацию налоговой политики с налоговым планированием предприятия, считая ее «формой реализации налоговой идеологии и налоговой стратегии предприятия в разрезе наиболее важных аспектов деятельности в области налогового планирования и на отдельных этапах ее осуществления» [118], Е. К. Железникова подразумевает под налоговой политикой «совокупность предлагаемых организационно-правовых решений» [56].

Принимая во внимание непосредственное влияние налоговых платежей на капитал предприятия, можно согласиться с утверждением В. А. Щербакова и А. В. Чудакова о том, что налоговая политика предприятия является составной частью общей политики управления прибылью, однако не вполне оправданным представляется ее сведение лишь к наиболее эффективному, с позиции плательщика, варианту уплаты налоговых платежей, поскольку в практической деятельности налоговая политика на микроуровне не всегда направлена на оптимизацию налоговых расходов.

Например, субъект хозяйствования – юридическое или физическое лицо – может использовать упрощенную систему налогообложения с уплатой единого налога и не осуществлять каких-либо целенаправленных действий на сокращение сумм уплачиваемых налоговых платежей.

В связи с этим, по мнению авторов, налоговая политика должна выражать применяемую субъектом хозяйствования методику планирования, исчисления и уплаты налоговых платежей, которая может различаться по усмотрению собственника и не обязательно иметь оптимизационный характер. Кроме того, термин «налоговая политика» следует трактовать на основе общего определения термина «политика», под которым, в частности, подразумевается «образ действий кого-либо, направленный на достижение чего-либо, определяющий отношение к кому-, чему-либо» [30, с. 902].

Исходя из вышесказанного **налоговую политику на микроуровне** можно определить как систему проводимых **субъектом хозяйствования** в сфере налогового учета мероприятий, выражающую варианты (сценарии) его поведения во взаимоотношениях с государством по вопросам исчисления и уплаты налоговых платежей.

На основе сложившейся практики поведения субъектов хозяйствования в условиях сложного и нестабильного законодательства можно выделить следующие варианты (сценарии) их поведения в налоговых взаимоотношениях с государством.

1. «Осторожный»: руководство субъекта хозяйствования предпочитает не вступать в конфликт с контролирующими органами по вопросам их оценки правомерности ведения налогового учета. Действия субъекта хозяйствования выражаются в согласии

с любимыми, в том числе и не вполне соответствующими законодательству, фискальными позициями контролирующих органов в отношении корректности ведения налогового учета; по результатам налоговых проверок без обжалования уплачиваются все финансовые санкции.

Очевидно, что в современных условиях при данном варианте поведения субъект хозяйствования сможет эффективно работать, как правило, только в случае применения упрощенной системы налогообложения, поскольку на общей системе в условиях высокого налогового бремени¹ налоговые расходы будут существенно понижать его финансовую устойчивость.

2. «Взвешенный»: руководство субъекта хозяйствования считает возможным вступить в конфликт с контролирующими органами в отношении оценки правомерности ведения налогового учета только в случае уверенности в положительном исходе ситуации. Налоговый учет основывается на соблюдении установленных законодательством нормативно-правовых актов и проанализированных разъяснений контролирующих органов, которые в определенной мере соответствуют нормам налогового законодательства, по результатам проверок контролирующих органов обжалуются только не соответствующие законодательству (по мнению субъекта хозяйствования) значительные суммы финансовых санкций.

По нашему мнению, этот вариант поведения наиболее приемлем, поскольку в нем субъект хозяйствования взвешенно подходит к управлению своими налоговыми расходами и при необходимости осуществляет полностью отвечающие законодательству мероприятия, направленные на оптимизацию налоговых платежей.

3. «Рисковый»: руководство субъекта хозяйствования готово вступить в конфликт с контролирующими органами по оценке правомерности налогового учета даже при отсутствии уверенности в благоприятном исходе конфликтной ситуации. Субъект хозяйство-

¹ Например, исследования ведущих отечественных ученых показали, что рентабельные предприятия, не имеющие налоговых льгот и в полном объеме уплачивающие налоговые платежи в бюджет, несут налоговую нагрузку в пределах 60 – 80% добавленной стоимости [142].

вания ориентируется в вопросах ведения налогового учета только на установленные законодательством нормативные акты, игнорирует не соответствующие в какой-либо мере законам разъяснения контролирующих органов, обжалует не согласующиеся в какой-либо мере с законодательством результаты проверок контролирующих органов.

В этом варианте поведения субъект хозяйствования может внедрять в практическую деятельность оптимизационные мероприятия, сопровождающиеся высоким уровнем риска, например, основанные на недоработках налогового законодательства, что в ряде случаев приводит к конфликтам с контролирующими органами, которые не всегда разрешаются в его пользу. Поэтому подобные действия не всегда позволяют достичь желаемых результатов и в некоторых ситуациях способствуют дополнительному отвлечению денежных средств на уплату финансовых санкций.

Действия руководства предприятия в зависимости от рассмотренных вариантов поведения можно проанализировать на таком примере.

Как известно, в Законе Украины от 28.12.94 г. № 334/94-ВР «О налогообложении прибыли предприятий» в редакции Закона Украины от 22.05.1997 г. № 283/97-ВР [5] (далее – Закон «О прибыли») не конкретизированы события и даты, при наступлении которых предприятие имеет право увеличивать балансовую стоимость соответствующей группы основных фондов (ОФ).

По данному вопросу было издано письмо ГНАУ от 21.04.2003 г. № 3859/6/15-1116², в котором было отмечено, что ОФ 1 группы начинают амортизировать с квартала, следующего за вводом в эксплуатацию, а ОФ 2 и 3 групп – с квартала, следующего за оприходованием.

Эту неурегулированную ситуацию руководство предприятия может разрешить следующим образом:

1. «Осторожный» вариант – предприятие увеличит балансовую стоимость группы ОФ по последнему событию, между пере-

² Письмо ГНАУ «Относительно начисления амортизационных отчислений» от 21.04.2003 г. № 3859/6/15-1116 // Бухгалтер.– 2003.– № 21.– С. 13.

числением оплаты и оприходованием ОФ, поскольку приведенное письмо ГНАУ не является обобщающим налоговым разъяснением, а соответствующие нормы в Законе «О прибыли» отсутствуют.

2. «Взвешенный» вариант – предприятие воспользуется механизмом, изложенным в письме ГНАУ, и в случае возникновения конфликтной ситуации сошлется на него и правило о конфликте интересов из п.п. 4.4.1 Закона Украины «О порядке погашения обязательств плательщиков налогов перед бюджетами и государственными целевыми фондами» от 21.12.2000 г. № 2181-III № 2181 [9] (далее – Закон № 2181).

3. «Рисковый» вариант – предприятие будет амортизировать ОФ по первому событию, наступившему ранее между оприходованием ОФ и оплатой (в том числе и неотоваренные предоплаты), и при возникновении конфликтной ситуации подготовится отстаивать правильность данной позиции в суде на основании норм п.п. 4.4.1 Закона № 2181.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что варианты (сценарии) поведения субъекта хозяйствования во взаимоотношениях с государством по налоговым вопросам оказывают влияние на его выбор системы проводимых в области налогового учета мероприятий (налоговую политику), к одной из форм которых можно причислить налоговое планирование.

Анализ литературы показал, что специалисты по-разному трактуют понятие налогового планирования, при этом имеющиеся определения можно объединить в два концептуальных подхода.

В первом подходе, которого придерживается в частности И. А. Бланк, под налоговым планированием подразумевается процесс планирования предприятием налоговых платежей на будущий период. Так, И. А. Бланк определяет термин «налоговое планирование» как «важнейший этап разработки налоговой политики предприятия, направленный на определение плановых сумм его налоговых платежей в будущем периоде и разработку графика их уплаты» [28]. Аналогичное определение содержится и в Экономическом словаре [48, с. 157], на что обращает внимание А. В. Елисеев [60].

Во втором подходе основным направлением налогового планирования выступает оптимизация налоговых платежей предприятия.

Например, в Новом экономическом и юридическом словаре [124, с. 566] налоговое планирование определяется как «выбор между различными вариантами осуществления деятельности юридического лица и размещения его активов, направленный на достижение возможно низкого уровня возникающих при этом налоговых обязательств». А. М. Марцулевич формулирует понятие налогового планирования как «совокупность методов, приемов и способов, позволяющих в рамках налогового законодательства максимально сократить налоговые обязательства юридического или физического лица» [116, с. 3], В. М. Фокин – как «использование налогоплательщиком собственного капитала наиболее выгодным для себя образом» [153, с. 23 – 24].

Д. Винокуров причисляет к налоговому планированию долгосрочную налоговую оптимизацию, которая заключается в применении соответствующих способов и приемов, позволяющих уменьшить налоговые платежи в процессе всей деятельности плательщика налогов [36, с. 5]. А. Н. Медведев под понятием налогового планирования имеет в виду «целенаправленную деятельность предприятия, ориентированную на максимальное использование всех нюансов существующего налогового законодательства с целью уменьшения налоговых платежей в бюджет» [117, с. 10]. Это определение приводят также А. И. Крысоватый и А. Я. Кизыма [105, с. 205].

Аналогичный подход к определению налогового планирования с незначительными уточнениями высказывают в своих работах и Ю. И. Байрачный [26], С. В. Жестков [57], В. В. Зябриков [68], Т. А. Козенкова [100, 101], М. В. Лушникова [110], С. Л. Любавский [113], Н. Павленко [125], Дж. Пеппер [128], Б. А. Рагозин [136], И. Н. Соловьев [143], А. В. Чудаков [161] и др.

Принимая во внимание целевую направленность налогового планирования на оптимизацию налоговых платежей субъектов налогового планирования и наличие специальной методики его осуществления, следует согласиться с А. Г. Загородним, А. В. Елисеевым [55, 60], Е. С. Вылковой и М. В. Романовским [39, с. 93] в отношении того, что первый концептуальный подход определяет понятие планирования налогов, а второй – налогового планирования. При этом, по мнению авторов, с целью усиления разграничения данных поня-

тий первое из них имеет смысл обозначить как бюджетирование налогов.

Резюмируя вышесказанное, **налоговое планирование на микроуровне** можно определить как систему мероприятий субъектов хозяйствования, направленную на максимальное использование возможностей действующего законодательства с целью законной оптимизации налоговых платежей.

Следует отметить, что большинство авторов склоняются к мнению, что конечной целью налогового планирования выступает не минимизация, а оптимизация налоговых платежей, и процесс осуществления налогового планирования должен производиться системно, с учетом влияния мер по оптимизации налоговых платежей на финансовое состояние [31, с. 120; 39, с. 93].

При этом в литературе недостаточно внимания уделяется определению критериев оптимальности налоговых платежей на микроуровне. Одним из наиболее целесообразных подходов к решению этой проблемы, по мнению авторов, является их выделение на основе теоремы об эффективном множестве Г. Марковица, состоящей в том, что инвестор выбирает свой оптимальный портфель из множества портфелей, каждый из которых: 1) обеспечивает максимальную ожидаемую доходность для некоторого уровня риска; 2) обеспечивает минимальный риск для некоторого значения ожидаемой доходности [163, с. 195].

Показатель доходности деятельности субъекта хозяйствования можно обозначить как показатель *рентабельности деятельности* (P_{∂}), так как его расчет осуществляется на основе показателя чистой прибыли:

$$P_{\partial} = \frac{A - P}{P} \times 100 = \frac{ЧП}{P} \times 100, \quad (1.1)$$

где A – доход субъекта хозяйствования, грн;

P – расходы на осуществление хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования, грн;

$ЧП$ – чистая прибыль субъекта хозяйствования, грн.

Применительно к налоговым платежам данный подход предусматривает соблюдение таких условий осуществления хозяйствен-

ной деятельности с целью оптимизации налогов, при которых показатель рентабельности деятельности субъекта хозяйствования стремится к максимуму, а риски, связанные с реализацией конкретного варианта налогового планирования, – к минимуму (рис. 1.1).

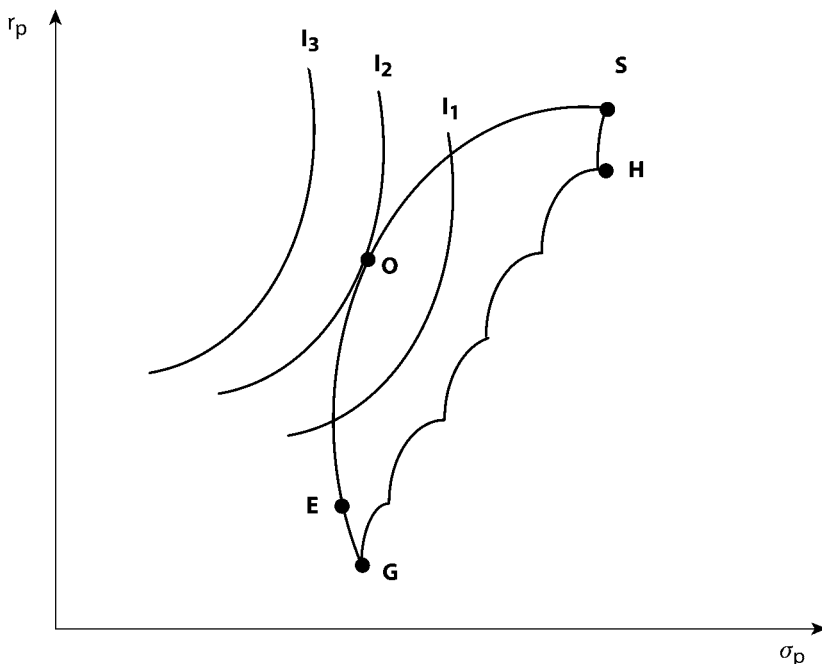


Рис. 1.1. Выбор оптимального решения в отношении налогообложения на микроуровне [163, с. 197]

Выбор оптимального решения относительно налогообложения на микроуровне осуществляется на основе анализа множества эффективных решений (на рис. 1.1 многоугольник **EGHS**) и кривых равнодушия (на рис. 1.1 кривые I_1 , I_2 , I_3), которые выражают отношение (приоритеты) собственников предприятия к риску (на рис. 1.1 – σ_p) и рентабельности (на рис. 1.1 – r_p).

Кривые равнодушия представляют комбинацию решений, обеспечивающих заданный уровень желаний собственников предприя-

тия. К множеству эффективных решений относятся все возможные хозяйственные решения, имеющие экономический эффект.

Из рис. 1.1 можно увидеть, что оптимальное налогообложение будет наблюдаться при выборе из множества эффективных хозяйственных решений предприятия решения с параметрами в точке соприкосновения (О) с кривой равнодушия. Поскольку налоговые платежи входят в состав затрат предприятия, оптимальным их размером можно считать такой, при котором показатель рентабельности деятельности с минимальным уровнем рисков будет иметь максимальное значение. Оптимизация налогов в рамках налогового планирования при таких условиях предусматривает выбор хозяйственных решений с максимальной рентабельностью и минимальными рисками.

Субъектами налогового планирования выступают субъекты, в интересах которых применяются мероприятия налогового планирования, в частности: юридические лица, физические лица-субъекты предпринимательской деятельности и физические лица-граждане (не имеющие статуса субъекта предпринимательской деятельности).

Объектом налогового планирования является процесс начисления и уплаты налогов и сборов субъекта налогового планирования.

Следует отметить, что некоторые специалисты приравнивают мероприятия по законной оптимизации налоговых платежей (налоговому планированию) к уклонению от уплаты налогов [25, 111, 112, 121, 149], что, по мнению авторов, является неправомерным ввиду четкого разграничения данных понятий по критерию законности.

В зарубежной теории налогообложения выделяют три понятия ухода от уплаты налогов.

1. Уклонение от уплаты налогов (*tax avasion*), под которым подразумевается незаконное использование предприятием или физическим лицом налоговых льгот, несвоевременная уплата налогов, сокрытие доходов, непредставление или несвоевременное представление документов, необходимых для своевременного исчисления и уплаты налогов.

2. Обход налогов (*tax avoidance*), при котором предприятие или физическое лицо не является плательщиком, либо его деятель-

ность не подлежит налогообложению, либо его доходы не облагаются налогами. Предприятие при этом может использовать такие незаконные способы как нерегистрация деятельности или неведение учета объектов налогообложения.

3. Налоговое планирование (*tax planning*), в котором юридическими и физическими лицами проводится активная налоговая политика, направленная на минимизацию негативного влияния налогообложения не противоречащими законодательству методами [40, 105, 155, 156].

Однако, как справедливо замечают В. П. Вишневский и А. С. Веткин, при использовании данной терминологии остается неясным, чем законный обход налогов отличается от налогового планирования, а незаконный – от уклонения [37, с. 9], в связи с чем ими предлагается законный уход от уплаты налогов включать в понятие избежания налогов, а незаконный – в понятие уклонения от уплаты налогов. Можно согласиться с данным подходом, но, представляется, что при характеристике мероприятий по активному законному избежанию уплаты налогов следует, прежде всего, учитывать специфику их проведения, которая, в частности, проявляется в реализации этих мероприятий на системной плановой основе. Учитывая это, содержание мероприятий по активному законному предотвращению уплаты налогов точнее выражает термин «налоговое планирование», а не «избежание налогов».

Понятие **законного обхода налогов** с целью уточнения можно определить как пассивные мероприятия, разрешающие налогоплательщику использовать льготный порядок налогообложения. Примером таких мероприятий может выступать выбор упрощенной системы налогообложения предприятия или регистрация предприятия по месту нахождения на территории приоритетного развития.

Основным отличием мероприятий налогового планирования и обхода налогов выступает процедурный характер их проведения. Налоговое планирование предусматривает осуществление *активных* действий по оптимизации налогов и, в частности, нестандартное применение законодательных норм относительно льготного порядка налогообложения, а обход налогов имеет *пассивную* направленность, и оптимизация налогов в нем достигается за счет

стандартного, прямого применения норм законодательства, предусматривающих льготный порядок налогообложения.

Принимая же во внимание схожесть содержательной характеристики мероприятий по незаконному обходу налогов и уклонению от уплаты налогов, незаконный обход налогов целесообразно отнести к понятию уклонения от уплаты налогов.

Что же касается термина «уклонение от уплаты налогов», то можно считать оправданным приведенное В. П. Вишневым и А. С. Веткиным определение, в котором к **уклонению от уплаты налогов** относятся противоправные действия по уменьшению налоговых обязательств, которые влекут за собой в случае обнаружения ответственность за нарушение налогового законодательства [37, с. 10]. Правомерным представляется также определение данного термина Д. Винокуровым – «действия (или бездействие) плательщика налогов, направленные на полную или частичную неуплату налогов, сборов (обязательных платежей) с нарушением действующего законодательства» [36, с. 2].

Таким образом, можно сделать вывод, что при уклонении от уплаты налогов уход от налогов достигается с помощью запрещенных законодательством способов и приемов, а налоговое планирование осуществляется в рамках действующего законодательства.

Между тем специалисты правомерно отмечают, что в ряде случаев трудно провести границу между понятиями законного и незаконного ухода от уплаты налогов [35, 37]. Связано это, прежде всего, с наличием в украинском законодательстве понятий фиктивной и притворной сделок [2], которые могут быть впоследствии признаны судом недействительными.

В связи с этим большинство отечественных и зарубежных ученых в области налогового планирования акцентируют внимание на том, что при анализе сделок на соответствие критерию законности во внимание должна приниматься как форма правоотношений, так и фактические намерения сторон [31, 57, 147]. Нюансы разграничения понятий мнимой и притворной сделки можно проиллюстрировать на следующих примерах.

Притворная сделка (сделка, совершенная с целью прикрытия другой сделки, совершенной фактически).

Предприятию-плательщику налога на прибыль необходимо получить заем в сумме 20 тыс. грн на срок более 1 квартала от предприятия-неплательщика налога на прибыль. С целью минимизации негативных последствий договора займа по налогу на прибыль предприятие-заемщик³ вместо договора займа заключает с предприятием-заимодателем договор комиссии на приобретение оборудования. По данному договору заимодатель (комитент) перечисляет заемщику (комиссионеру) 20 тыс. грн на приобретение оборудования за счет комитента.

По истечении срока возврата займа договор комиссии расторгается и 20 тыс. грн без обложения налогом на прибыль и НДС возвращаются заимодателю (комитенту).

Если исходя из собранной доказательной базы (например, материалов опроса должностных лиц) будет следовать, что по фактическим намерениям сторон был заключен договор займа, а не комиссии, данная сделка может быть признана притворной в судебном порядке.

Мнимая сделка (сделка, совершенная без намерений создания правовых последствий, предусмотренных данной сделкой).

Предприятие-плательщик налога на прибыль осуществляет деятельность по пошиву головных уборов. С целью минимизации платежей по налогу на прибыль предприятие заключает с частным предпринимателем-плательщиком единого налога договор на получение маркетинговых услуг по исследованию рынка сбыта велосипедов. При этом бизнес-планом и иными документами предприятия не подтверждаются намерения предприятия на осуществление в дальнейшем деятельности по торговле или производству велосипедов, а отчет по маркетинговым исследованиям на предприятии отсутствует.

При возникновении обоснованных подозрений контролирующие органы могут обратиться с иском в суд о признании сделки мнимой, ввиду того, что намерения предприятия по исследованию рынка фактически отсутствовали.

³ Согласно п.п. 4.1.6 Закона «О прибыли», сумма невозвращенного на конец отчетного периода займа, полученного от неплательщика налога на прибыль, включается в валовые доходы заемщика и облагается налогом на прибыль (по данным примера – в размере $20\,000 \times 25\% = 5000$ грн).

Таким образом, фактор соответствия юридически оформленной сделки фактическим намерениям сторон следует принимать во внимание при осуществлении процесса налогового планирования, так как несоответствие применяемых в налоговом планировании сделок критерию законности влечет за собой причисление мероприятий налогового планирования к уклонению от уплаты налогов, за которое предусмотрена финансовая, административная и уголовная ответственность.

По формальным признакам уклонение от налогов можно было бы отнести к одной из форм реализации налоговой политики, но исходя из общенаучных категорий причисление его к формам реализации налоговой политики субъекта хозяйствования представляется некорректным, поскольку использование незаконных мероприятий приводит в конечном итоге к прекращению его деятельности.

По мнению авторов, помимо налогового планирования к формам реализации налоговой политики предприятия можно также отнести бюджетирование налогов и расчет текущих налоговых платежей.

Бюджетирование налогов можно охарактеризовать как систему мероприятий, направленную на определение плановой суммы налоговых платежей, подлежащих уплате предприятием в будущих периодах.

Главным отличием налогового планирования и бюджетирования налогов является их направленность. Целью налогового планирования выступает оптимизация налоговых платежей субъекта хозяйствования, целью бюджетирования налогов – плановый расчет налоговых платежей, не предусматривающий их оптимизацию.

Логическую последовательность осуществления процесса налогового планирования и бюджетирования налогов схематично можно представить следующим образом (*рис. 1.2*).

Принципиальные отличия налогового планирования от бюджетирования налогов проявляются в том, что в налоговом планировании расчет производится на основе многовариантной модели налогообложения, а в бюджетировании налогов – одновариантной. Кроме того, различие состоит также в том, что разработанные в налоговом планировании мероприятия оказывают влияние на данные операционных и финансовых бюджетов предприятия, а в бюджетировании налогов влияют только на показатели финансовых бюджетов.

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ: ПРИНЦИПЫ, МЕТОДЫ, ИНСТРУМЕНТАРИЙ



Рис. 1.2. Логическая последовательность осуществления процесса бюджетирования налогов и налогового планирования

В числе прочих различий можно выделить наличие в налоговом планировании специальной методики, позволяющей рассчитать налоговые платежи субъекта налогового планирования по альтернативным вариантам налогообложения, проанализировать их эффективность и выбрать оптимальный вариант с точки зрения налогоплательщика.

Под *альтернативными вариантами налогообложения*, как правило, подразумеваются альтернативные способы оформления как отдельной хозяйственной операции, так и хозяйственной деятельности субъекта хозяйственной деятельности в целом, кото-

Глава 1. Теоретические основы налогового планирования на микроуровне

рые сопровождаются различным уровнем налогообложения. Условия (предпосылки), обеспечивающие альтернативность налогового планирования рассматривались А. В. Елисеевым, А. Г. Загородним [60], Ю. Б. Ивановым [70].

В частности, к таким условиям (предпосылкам) относятся (рис. 1.3):



Рис. 1.3. Предпосылки альтернативности налогового планирования [70]

Различные налоговые последствия могут быть заложены еще в процессе *создания субъекта предпринимательской деятельности* путем выбора организационно-правовой формы хозяйствования. Альтернативами здесь могут быть: создание самостоятельного предприятия (в т. ч. в виде частного предприятия или хозяйственного общества), осуществление хозяйственной деятельности с регистрацией физического лица в качестве субъекта предпринимательской деятельности, создание филиалов или других обособленных под-

разделений, формирование группы взаимосвязанных предприятий или заключение договоров о совместной деятельности, специальный налоговый статус (неприбыльная организация, предприятие инвалидов и т. п.).

Налоговые альтернативы содержат в себе возможное место регистрации субъекта хозяйствования. Наиболее ярким примером в этом плане является регистрация предприятий в оффшорных зонах или в специальных экономических зонах других типов (технопарки, свободные экономические зоны, территории приоритетного развития и т. п.). Отмена в 2005 г. налоговых льгот для свободных экономических зон и ТПР в Украине несколько сузили возможность маневра в этом плане, однако, во-первых, остается вполне законная возможность регистрации субъекта хозяйствования на территориях с особыми режимами налогообложения за пределами нашей страны; во-вторых, специальный режим налогообложения сохранен для технопарков, а в-третьих, существуют территориальные различия между регионами Украины в применении местных налогов и сборов, а также тех налогов и сборов, ставки на которые устанавливаются органами местного самоуправления (плата за патенты, единый и фиксированный налог для граждан-предпринимателей и т. п.).

Пожалуй, наибольший потенциал налоговой оптимизации несет в себе возможность использования плательщиком *альтернативных систем налогообложения* (при обязательном выполнении определенных законодательством условий), которая может быть реализована как на этапе создания хозяйствующего субъекта, так и в процессе деятельности уже функционирующего предприятия (физического лица-субъекта предпринимательской деятельности). Для юридических лиц альтернативой обычной системе налогообложения является единый налог, а для граждан-предпринимателей, кроме упрощенной системы налогообложения, еще и осуществление предпринимательской деятельности с уплатой фиксированного налога.

В процессе *деятельности* уже *созданного хозяйствующего субъекта* альтернативность налоговых последствий различных вариантов осуществления хозяйственной деятельности определяется следующими основными обстоятельствами.

1) Налоговый статус партнера

Одна и та же операция может иметь различные налоговые последствия для плательщика в зависимости от налогового статуса контрагента. Так, осуществление операции с партнером-плательщиком НДС лишает предприятие, зарегистрированное в качестве плательщика НДС, права на налоговый кредит; операция с неплательщиками налога на прибыль требует применения обычных цен при формировании валовых расходов и валового дохода. Особые условия налогообложения предусмотрены действующим законодательством для операций с нерезидентами (в т. ч. и с нерезидентами, зарегистрированным в оффшорных зонах), неприбыльными организациями, сельхозтоваропроизводителями, а также с физическими лицами (в т. ч. и гражданами-предпринимателями). Поэтому одно лишь изменение налогового статуса партнера может привести к существенному изменению суммы уплачиваемых предприятием налоговых платежей.

2) Форма осуществления хозяйственной операции

Действующее гражданское и хозяйственное законодательства позволяют достичь одного и того же конечного результата при помощи различных по своему характеру хозяйственных операций. Так, например, альтернативой бесплатной передачи имущества может быть продажа за 1 грн. В этих вариантах налоговые последствия для обоих партнеров будут совершенно разными, хотя во всех случаях контрагент сможет использовать полученное имущество. В случае продажи товара в качестве альтернативных вариантов могут рассматриваться формы осуществления расчетов: продажа за наличные, безналичный расчет с немедленной оплатой, на условиях товарного кредита, рассрочки, с использованием различных схем посреднических операций (договора комиссии, поручения, агентские соглашения). Каждый из перечисленных вариантов сопровождается определенной спецификой с точки зрения моментов возникновения валового дохода и налоговых обязательств (налоговых обязательств по единому налогу – в случае использования упрощенной системы налогообложения) у продавца и соответственно валовых расходов и налоговых обязательств – у покупателя.

3) Учетная политика предприятия

Несмотря на то, что налоговый учет в Украине отделен от бухгалтерского, существуют некоторые ситуации, когда избранный вариант ведения бухгалтерского учета (а регламентированные П(С)БУ методы ведения учета – альтернативны, причем, выбор конкретного варианта осуществляется самим предприятием) оказывает прямое или опосредованное влияние на сумму налоговых платежей отчетного периода. Это, в частности, относится к механизму регулирования прироста-убыли запасов (разные варианты учета выбытия запасов влекут за собой разные налоговые последствия), а также к амортизационной политике (юридические лица – плательщики единого налога используют бухгалтерскую амортизацию для исчисления остаточной стоимости основных фондов). Кроме того, дивидендная политика предприятия непосредственно влияет на размер авансового взноса по налогу на прибыль.

4) Виды деятельности и ассортимент товаров (работ, услуг)

Действующее законодательство предусматривает существенные различия в налогообложении в зависимости от осуществляемых субъектом хозяйствования видов деятельности. Так, для некоторых видов установлены специальные ставки налогов, отличающиеся от базовых (например, ставка налога на прибыль от страховой деятельности составляет 3% или 0%, а в упрощенной системе налогообложения для физических лиц ставки единого налога дифференцированы по видам деятельности). Кроме того, имеется специфика по видам деятельности в части установления продолжительности налоговых периодов (для сельхозтоваропроизводителей и субъектов космической деятельности налоговый период по налогу на прибыль соответствует календарному году), что должно учитываться при планировании финансовых потоков. И наконец, даже перечень взимаемых с плательщика налогов зависит от вида осуществляемой им деятельности. Это, в частности, относится к таким видам налогов и сборов, как плата за патент (взимаемая при торговле за наличные, а также в игорном бизнесе и при обмене валют), сбор в виде целевой надбавки за электрическую и тепловую энергию, сбор за проведение гастрольных мероприятий, сбор в Фонд гарантирования вкладов физических лиц, сборы в Пенсионный фонд с отдельных

хозяйственных операций и некоторые другие. Поэтому изменение вида деятельности предприятия или гражданина-предпринимателя сопряжено с изменениями в налогообложении, которые следует учитывать в процессе налогового планирования.

Не меньшее значение для ожидаемой суммы налоговых обязательств имеет и изменение ассортиментного перечня товаров, операции с которыми осуществляются плательщиками. Наглядный пример – необходимость уплаты акцизного сбора при осуществлении операций по производству и импорту подакцизных товаров или сбора на развитие садоводства, виноградарства и хмелеводства при продаже алкогольных напитков и пива. В налоге на добавленную стоимость ассортимент товаров также имеет немаловажное значение, поскольку операции с некоторыми видами товаров не являются объектом или освобождены от налогообложения.

А для юридических и физических лиц, применяющих упрощенную систему налогообложения, отдельные виды деятельности и операции с некоторыми товарными группами вообще несовместимы с работой на едином налоге, что должно в обязательном порядке учитываться при анализе альтернативных вариантов хозяйственной деятельности в налоговом планировании.

5) Форма осуществления выплат работникам

Как известно, выплаты, осуществляемые в пользу физических лиц, имеют различный режим налогообложения. Поэтому одна и та же сумма, выплаченная физическому лицу в зависимости от ее характера и документального подтверждения, приведет к разным налоговым последствиям как для юридического лица, осуществляющего такую выплату (с точки зрения возможности отнесения к валовым расходам и необходимости начисления и удержания налога с доходов физических лиц и соответствующих взносов социального характера), так и для получателя. При этом альтернативность закладывается не только при установлении характера выплаты, но и при выборе формы отношений с работниками (трудовые или гражданско-правовые). Причем и первое, и второе может быть осуществлено самим предприятием по договоренности с физическим лицом.

б) Условия хозяйственных договоров

Одним из существенных моментов, определяющих налогообложение отдельных хозяйственных операций, являются условия, содержащиеся в хозяйственных договорах и устанавливаемые по договоренности сторон. Конечно, в первую очередь, размер налоговых платежей будет зависеть от ценовых параметров сделки. Особое значение установление цены имеет в операциях, предполагающих использование сложных схем с привлечением нескольких партнеров. Именно при помощи этого инструмента на практике решается задача сокращения совокупных налоговых платежей по сделке за счет аккумуляции конечного результата у партнера с наиболее либеральным режимом налогообложения. Кроме ценовых условий договора, для налоговых результатов немаловажное значение имеют такие условия, как форма и сроки осуществления платежей, а также сроки поставки (выполнения работ, предоставления услуг) по договору, которые оказывают влияние на момент возникновения налоговых обязательств в зависимости от применяемых партнерами методов налогового учета.

7) Налоговые режимы внешнеэкономической деятельности

Внешнеэкономическая деятельность в современном налогообложении представляет собой сферу особых условий налогообложения, причем на конечные налоговые результаты оказывает влияние не только избранный режим осуществления внешнеторговой сделки (экспорт, поставка товаров (услуг) нерезиденту на таможенной территории Украины, переработка давальческого сырья нерезидента или нерезидентом, внешнеэкономический бартер, импорт, временный ввоз, внешнеэкономические операции с использованием различных посреднических схем, инвестирование и т. п.), но и наличие двусторонних соглашений об устранении двойного налогообложения либо многосторонних (как правило, в рамках различных международных альянсов) договоров налогового характера.

И наконец, на стадии **прекращения деятельности субъекта хозяйствования** альтернативность налоговых последствий определяется возможностью разных вариантов осуществления этой процедуры: ликвидация (в т. ч. с использованием процедуры банкротства), слияние, поглощение, продажа валовых активов и т. д.

Таким образом, действующее законодательство и практика предпринимательской деятельности на любой стадии жизненного цикла субъекта хозяйствования обеспечивают возможность многовариантного его развития. Задачей налогового планирования является, в конечном счете, выбор того варианта осуществления хозяйственной деятельности, который с учетом его налоговых последствий в наибольшей мере отвечает целям предприятия.

Кроме вышеуказанных форм реализации налоговой политики, представляется целесообразным выделить еще одну, которую в настоящее время используют многие субъекты хозяйствования – расчет текущих налоговых платежей.

К **расчету текущих налоговых платежей** можно отнести систему мероприятий, направленных на исчисление фактической суммы налоговых платежей, подлежащих уплате предприятием в текущем отчетном периоде.

Отличие расчета текущих налоговых платежей и бюджетирования налогов как форм реализации налоговой политики проявляется в том, что первая из них направлена на расчет фактической суммы налоговых платежей за текущий период, а вторая – на определение прогнозной суммы на будущие периоды. При этом бюджетирование налогов основывается на использовании показателей бюджетов предприятия, а расчет текущих налоговых платежей – нет.

Расчет текущих налоговых платежей может являться как единственной формой реализации налоговой политики, так и применяться наряду с другими, формами реализации налоговой политики, в частности, с бюджетированием налогов и налоговым планированием.

Исходя из этого, возможные формы реализации налоговой политики можно представить таким образом (*рис. 1.4*).

Графическое изображение форм реализации налоговой политики иллюстрирует, что расчет текущих налоговых платежей включается в процесс бюджетирования налогов, который в свою очередь выступает составляющей процесса налогового планирования на предприятии, и в то же время они представляют собой отдельные, самостоятельно функционирующие формы реализации налоговой политики предприятия.



Рис. 1.4. Формы реализации налоговой политики предприятия

Налоговое планирование с данной позиции можно охарактеризовать как наиболее сложную форму реализации налоговой политики предприятия, предусматривающую обязательное внедрение на предприятии мероприятий по бюджетированию и расчету текущих налоговых платежей.

Выбор наиболее приемлемой формы реализации налоговой политики производится собственником предприятия на основе анализа эффективности результатов применения возможных альтернатив.

В современных условиях мероприятия по налоговому планированию являются неотъемлемой частью управления деятельностью предприятия, однако в настоящее время отсутствуют разработки в области определения функциональной взаимосвязи налогового планирования с системой финансовых и операционных бюджетов предприятия, что необходимо для логического осмысления данного процесса.

По мнению авторов, можно выделить два направления взаимосвязи налогового планирования с системой операционных и финансовых бюджетов предприятия.

В процессе *первичной связи* показатели операционных и финансовых бюджетов выступают источником информации для расчета налоговых платежей по альтернативным вариантам налогообложения (налогового планирования), на основании анализа которых выбирается рациональный способ осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

Например, показатели бюджетов производства, продаж, расходов на сбыт, административных расходов, капитальных инвестиций, денежных средств выступают исходными данными для определения сумм налоговых платежей предприятия, подлежащих уплате в будущих периодах, анализ которых позволяет выявить направления оптимизации платежей по налогу на прибыль и налогу на добавленную стоимость.

Вторичная (обратная) связь состоит в том, что показатели операционных и финансовых бюджетов корректируются под итоговые результаты осуществления мероприятий налогового планирования. Так, в результате осуществления оптимизационных мероприятий снижается изначальная сумма налоговых платежей и измеряются другие показатели операционных и финансовых бюджетов, что вызывает необходимость осуществления их корректировки.

Процесс осуществления взаимосвязи бюджетов с налоговым планированием можно проиллюстрировать на таком примере.

Предположим, по исходным данным бюджета расходов на сбыт заработная плата маркетолога составила 2000 грн в месяц, а взносы на социальное страхование с его заработной платы – 800 грн. Вышеуказанные показатели принимаются за базу для осуществления мероприятий налогового планирования – осуществляется первичная связь.

В результате применения метода замены отношений в процессе налогового планирования выяснилось, что предприятие может избежать оттока денежных средств в виде взносов на социальное страхование (800 грн), если вместо постоянного работника услуги по маркетинговому исследованию ему будет оказывать частный предприниматель, находящийся на упрощенной системе налогообложения.

Если руководство предприятия примет решение об изменении существующей формы взаимоотношений, рассматриваемый показатель бюджета расходов на сбыт снизится на 800 – $800 \times 0,25 = 600$ грн, то есть будет осуществлена вторичная (обратная) связь.

Таким образом, можно сделать вывод, что налоговое планирование является важнейшим элементом управления финансовой деятельностью субъекта хозяйствования и оказывает существенное влияние на систему бюджетирования.

1.2. ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Принципы налогового планирования имеют определяющее значение для разработки и применения процесса налогового планирования, так как они представляют положения, определяющие его сущность, основу. Исходя из этого можно заключить, что принципы налогового планирования лежат в основе системы применяемых методов и построения общей методики налогового планирования субъектов хозяйствования, в связи с чем особенно важно их корректно сформулировать. Исследованиями в данной сфере занимались многие отечественные и зарубежные ученые [31, 39, 51, 103, 105, 122, 136, 137, 140, 143], однако до сих пор не выработано единого подхода к выделению состава принципов налогового планирования и их трактовке.

Перечисленные в литературе принципы условно можно разделить на *повторяющиеся* (предлагаемые несколькими авторами) и *неповторяющиеся* (излагаемые одним автором).

К повторяющимся, прежде всего, следует отнести принцип законности, в соответствии с которым налогоплательщик должен действовать правомерно и соблюдать законодательство, поскольку большинство авторов считает его основополагающим в области налогового планирования [31, 39, 49, 57, 60, 100, 103, 105, 117, 122, 136, 143, 156].

В ряде источников также встречаются принципы: 1) *разумности*: любые действия налогоплательщиков должны быть обоснованны

с практической и экономической точек зрения; 2) *совокупного расчета налоговой экономии и убытков*, означающий что, во-первых, при планировании всестороннему анализу должны быть подвергнуты возможные последствия внедрения конкретного метода налогового планирования с точки зрения всей совокупности налогов, во-вторых, при выборе метода налогового планирования необходимо учитывать требования различных отраслей законодательства (антимонопольного, таможенного, валютного и т. д.). Эти принципы, в частности, приводят в своих трудах А. В. Брызгалин [31], С. В. Жестков [57], А. Кирпиков [90], А. Комаха [103].

Сходные принципы указываются А. Г. Поршневым [122] и И. Н. Соловьевым [143]: 1) *знания*: подробное изучение позиции налоговых органов и судебной практики по аспектам налоговых правоотношений, касающихся оптимизации налогообложения; 2) *перспективности*: налогоплательщик должен предвидеть последствия некорректного применения различных методов и схем налоговой оптимизации, которые могут повлечь за собой крупные финансовые потери; 3) *этапности планирования*: налоговое планирование должно осуществляться по этапам, в число которых, например, могут входить этапы принятия решения об организационно-правовой форме и налоговой юрисдикции предприятия; 4) *предварительного расчета финансовых последствий планирования*: предполагает, что расчет вариантов сумм налогов должен осуществляться по результатам общей деятельности по отношению к конкретной сделке или проекту в зависимости от различных правовых основ ее реализации; 5) *индивидуальности*: практические советы по налоговому планированию должны даваться для каждого конкретного предприятия после предварительной правовой экспертизы специалистов; 6) *коллегиальности в принятии решений о методах и формах налоговой оптимизации*: предполагает, что в налоговом планировании должны участвовать специалисты различных служб предприятия, например, бухгалтер, юрист, руководитель и менеджер.

А. В. Брызгалин [31], С. В. Жестков [57], А. Г. Загородний и А. В. Елисеев [60], А. Комаха [103] указывают в своих работах принципы: 1) *конфиденциальности*: при разработке и использовании методов налогового планирования налогоплательщик обязан в тайне хранить

используемые им приемы; 2) *комплексного использования законодательства при налоговом планировании*: при формировании способа планирования должны анализироваться все существенные аспекты (как налоговые, так и гражданско-правовые), причем как отдельной сделки, так и всей хозяйственной деятельности предприятия.

Е. С. Вылкова и М. В. Романовский [39], В. В. Зябриков [68], А. Н. Медведев [117] формулируют принципы налогового планирования следующим образом: 1) платить необходимо только положенную сумму установленных налогов; 2) платить налоги необходимо не позднее установленного для этого срока.

К группе неповторяющихся можно отнести указанные С. В. Жестковым [57] принципы: *«презумпции невиновности»*: налогоплательщик считается действующим добросовестно, если не доказано иное; *профессионализма*: правильное составление документов, используемых в налоговом планировании. В эту группу также можно включить принцип *оптимальности*, по-разному сформулированный Т. А. Козенковой [100] (применение механизмов, уменьшающих размер налоговых обязательств, не должно причинять ущерба стратегическим целям хозяйствующего субъекта, интересам его собственников) и А. И. Крысоватым с А. Я. Кызимой [105] (необходимо осуществлять поиск и использование наиболее эффективных хозяйственных решений, обеспечивающих минимизацию базы налогообложения), и предложенные последними авторами принципы: *целенаправленности*: целенаправленное воздействие на различные объекты налогообложения в зависимости от групп налогов по источникам их уплаты; и *оперативности*: проведение оперативного учета изменений в действующей налоговой системе [105]. К неповторяющимся относятся также предложенные А. Комахой принципы: *подконтрольности*: достижение желаемых результатов от использования схем оптимизации налоговых платежей зависит от обдуманного контроля и существования реальных средств воздействия на всех исполнителей на всех этапах; *допустимого совмещения формы и содержания*: действительность необходимо украшать без элементов абсурда; *нейтралитета*: оптимизацию налоговых платежей необходимо осуществлять за счет своих налоговых платежей, а не за счет увеличения отчислений независимых контрагентов; *ди-*

версификации: наличие альтернативных вариантов налогообложения; *автономности*: действия по оптимизации налогообложения должны как можно меньше зависеть от внешних участников [103].

Анализ определений приведенных принципов показал, что некоторые из них не вполне точно выражают основные положения налогового планирования, подменяя его сущность содержательными характеристиками. Это относится, в частности к выделенным А. Г. Поршневым и И. Н. Соловьевым принципам знания и этапности планирования.

Принципы, предложенные Е. С. Вылковой, М. В. Романовским, В. В. Зябриковым и А. Н. Медведевым, по мнению авторов, выражают сущность механизма расчета и уплаты текущих налоговых платежей, а не налогового планирования.

Следует также заметить, что некоторые из принципов, выделенных специалистами, имеют сходную смысловую нагрузку, поэтому их целесообразно объединить. Это относится, например, к выделенным С. В. Жестковым принципам законности и профессионализма, а также предложенным А. Комахой принципам нейтралитета и автономности. Кроме того, следует отметить, что основной направленностью принципов нейтралитета и автономности выступает предупреждение возникновения рисков в налоговом планировании, что учитывает принцип оптимальности в подходе Т. А. Козенковой. Принцип презумпции невиновности скорее выражает правовой подход к оценке результатов налогового планирования, а не его сущность, поэтому относить его к принципам налогового планирования не вполне корректно.

При определении принципов следует также учесть, что налоговое планирование является составной частью внутрифирменного планирования, в связи с чем на него распространяются также и общие принципы внутрифирменного планирования, систематизация которых неоднократно производилась в трудах отечественных и зарубежных ученых [23, 32, 151, 159]. Показательной в этом смысле можно считать систему принципов планирования деятельности предприятия, приведенную В. В. Царевым [159], который к их числу отнес принципы: целеобусловленности, относительности, управляемости, связанности, моделируемости, симбиозности, оперативно-

сти, интеграции, резервирования, новых задач, непрерывного развития (актуализации) и обратной связи.

Анализ данных принципов показывает, что не все из них выражают сущность процесса планирования деятельности предприятия. Так, принципы новых задач и непрерывного развития (актуализации) определяют механизм, содержание процедуры планирования, а не его суть. Принцип резервирования не может быть применен к процессу налогового планирования, ввиду того, что резервирование налоговых платежей означает отвлечение оборотных средств предприятия без полезного для него эффекта, то есть с экономической точки зрения осуществлять такие действия нецелесообразно.

Резюмируя вышеизложенное, для облегчения восприятия представляется логичным классифицировать систему принципов налогового планирования на общие и специальные.

К **общим** имеет смысл отнести принципы, характерные для любого вида системы внутрифирменного планирования субъекта хозяйствования, и в том числе налогового планирования как ее составной части.

К **специальным** целесообразно причислить принципы, определяющие специфику процесса налогового планирования как подсистемы внутрифирменного планирования субъекта хозяйствования.

За основу классификации общих принципов налогового планирования считаем возможным принять принципы планирования, определенные Р. Акоффом [23] и А. Файолем [151]. Схематично предлагаемую классификацию можно представить следующим образом (*рис. 1.5*).

В предлагаемой авторами классификации к общим принципам налогового планирования относятся такие.

1. Принцип единства (системности) предполагает, что налоговое планирование имеет системный характер. Это, в частности, означает, что, во-первых, налоговые планы необходимо скоординировать с бюджетами предприятия (бюджетом производства, продаж, расходов на сбыт и т. д.), во-вторых, налоговые планы отдельных подразделений предприятия следует скоординировать с общим (генеральным) налоговым планом предприятия.

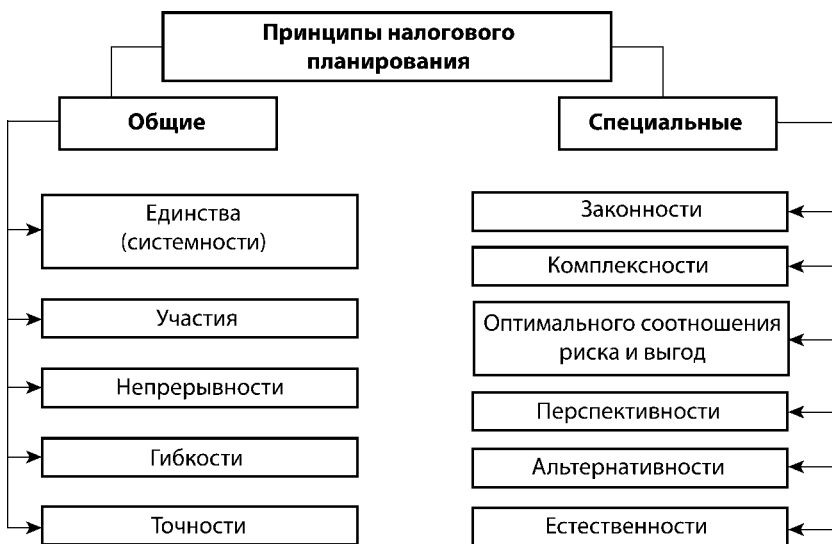


Рис. 1.5. Классификация принципов налогового планирования

Например, по данным последнего примера, приведенного в подразделе 1.1 (с. 31 – 32), в результате изменения формы договорных отношений с маркетологом снизится сумма отчислений на социальное страхование в налоговом плане, в связи с чем необходимо будет внести изменения в бюджет расходов на сбыт, первоначальные показатели которого по соответствующей статье уменьшатся на 800 грн.

Кроме того, снижение отчислений на социальное страхование в налоговом плане подразделения сбыта повлияет на бюджеты взносов на социальное страхование и налога на прибыль, в которых статья «взносы на социальное страхование» уменьшится на 800 грн, при этом в последнем бюджете статья «налогооблагаемая прибыль» за счет снижения данных расходов возрастет на 800 грн, что приведет к увеличению статьи «налог на прибыль» на $800 \times 0,25 = 200$ грн. Эти изменения отразятся и на общем (генеральном) налоговом плане предприятия.

Таким образом, исходя из принципа системности корректировку показателей налогового плана подразделения сбыта следует

скоординировать с показателями бюджетов расходов на сбыт, взносов на социальное страхование, налога на прибыль и общего (генерального) налогового плана предприятия.

Этот принцип специалисты еще не предлагали использовать в мероприятиях налогового планирования. Однако следует заметить, что нескоординированные действия приводят к негативным отклонениям выполнения бюджетов налогов и с учетом этого разрабатывать их следует на системной основе.

2. Принцип участия означает, что каждый сотрудник предприятия, имеющий непосредственное отношение к налоговому планированию, должен принимать участие в разработке налоговых планов. Этот принцип корреспондирует с принципом коллегиальности в принятии решений, предложенным А. Г. Поршневым и И. Н. Соловьевым, а также принципом взаимодействия, приведенным А. И. Крысоватым и А. Я. Кызимой.

Следует заметить, что некоторые авторы придерживаются мнения, что основу налогового планирования должен составлять принцип конфиденциальности, исходя из которого информация о мероприятиях налогового планирования не подлежит разглашению также среди сотрудников субъекта хозяйствования, поскольку контролирующие органы ассоциируют налоговое планирование с уклонением от уплаты налогов. С таким подходом в целом можно согласиться, однако, по нашему мнению, *принцип конфиденциальности* необходимо применять в отношении тех лиц, которые не имеют отношения к мероприятиям налогового планирования.

Что же касается лиц, участвующих в данном процессе, то отсутствие у них соответствующей информации может привести к обратному эффекту, который, в частности, проявляется в возникновении конфликтных ситуаций с контролирующими органами по вопросам правомерности применяемых в налоговом планировании методов. Так, отсутствие у задействованных в мероприятиях налогового планирования должностных лиц полной информации, например, о сути изменения первоначальных форм договорных отношений, может привести к невозможности адекватного реагирования на вопросы контролирующих лиц, и, как следствие, к сомнениям в соответствии фактических намерений сторон задекларированным.

Например, с целью отсрочки платежей по налогу на прибыль и налогу на добавленную стоимость (НДС) стороны могут договориться об отгрузке продукции в последних числах отчетного периода по договору ответственного хранения с дальнейшим заключением договора купли-продажи (в первых числах следующего отчетного периода). О намерении передать товары вначале на ответственное хранение помимо персонала дирекции и бухгалтерии должны быть извещены соответствующие работники отдела сбыта (поставки). И если, например, работник отдела сбыта контрагента-хранителя не будет осведомлен о том, что до момента перезаключения договора товар находится на ответственном хранении, эти товары могут быть раньше срока использованы в хозяйственной деятельности, в результате чего они согласно п.п. 1.23 Закона «О прибыли» будут считаться бесплатно предоставленными хранителю, включатся у хранителя и лица, сдавшего их на хранение, в валовые доходы по прибыли, а у последнего попадут еще под обложение НДС.

Таким образом нарушение принципа участия вместо налоговой экономии приведет к дополнительному оттоку денежных средств у сторон.

3. Принцип непрерывности заключается в том, что процесс налогового планирования должен осуществляться непрерывно, при этом ранее разработанные налоговые планы следует постоянно анализировать и корректировать под изменения законодательства. Этот принцип соответствует предложенному А. И. Крысоватым и А. Я. Кызимой принципу оперативности.

Принцип непрерывности особенно важен при осуществлении налогового планирования в условиях динамичного, нестабильного законодательства, когда нормы, на которых основываются мероприятия налогового планирования, могут быть изменены.

Например, один из способов налоговой оптимизации заключается в замене трудовых отношений с лицом, оказывающим услуги предприятию, на гражданско-правовые с частным предпринимателем-плательщиком единого налога. В то же время в 2005 г. Законом Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О государственном бюджете на 2005 год и некоторые другие законодательные акты» от 25.03.2005 г. № 2505-IV [14] (далее – Закон № 2505) были

внесены изменения в п. 1.8 Закона Украины «О налоге с доходов физических лиц» от 22.05.2003 г. № 889-IV [11], действие которых распространялось на период с 31.03.2005 по 29.06.2005 г. В соответствии с внесенными корректировками к наемным лицам для целей обложения налогом с доходов физических лиц (НДФЛ) приравнивались также частные предприниматели – плательщики единого и фиксированного налога, оказывающие услуги плательщику налога на период более 1 календарного месяца. В связи с этим ГНАУ передала телеграмму № 7548/7/17-3218 от 19.04.2005 г.⁴, в которой привела критерии, при соблюдении которых лицо не считалось наемным работником.

В соответствии с принципом непрерывности субъекты хозяйствования для избежания негативных последствий по доначислению налога с доходов физических лиц перестроили формы отношений под критерии, приведенные в указанной телеграмме ГНАУ.

4. Принцип гибкости состоит в том, что налоговые планы необходимо составлять таким образом, чтобы впоследствии их возможно было подкорректировать под непредвиденно изменившиеся обстоятельства (например, под изменения законодательства).

Этот принцип до сих пор не предлагалось применять в налоговом планировании, однако, по мнению авторов, он выступает логическим продолжением принципа непрерывности, перспективности и альтернативности, поскольку гибкая структура бюджетов налогов позволяет их корректировать при необходимости. Гибкость планирования обеспечивается различными способами, в частности, наличием альтернативных вариантов оформления хозяйственных операций, корректированием процента экономии налоговых платежей в схемах оптимизации и др.

Например, предприятие планирует в будущем периоде (месяце) перевести на структуру сателлита⁵-плательщика единого налога 35% наценки товара, общая сумма которой составляет 100 тыс. грн, что приведет к снижению налога на прибыль на сумму

⁴ Телеграмма ГНАУ от 19.04.2005 г. № 7548/7/17-3218 «Относительно разъяснения пункта 1.8 Закона «О налоге с доходов физических лиц» // Бухгалтер.– 2005.– № 16.– С. 12 – 14.

$100\ 000 \times 0,35 \times 0,25 = 8750$ грн. Исходя из данных условий составляется подекадный бюджет налогов, который предполагает, что в 1-й декаде наценка на реализованные товары составит 40%, или 40 тыс. грн (налоговая экономия – $40\ 000 \times 0,35 \times 0,25 = 3500$ грн).

Итоги выполнения бюджета за 1-декаду свидетельствуют о том, что статья валовых расходов по отчислениям на рекламу снизилась на 5 тыс. грн, что может привести к отклонениям в выполнении бюджета налогов на $5000 \times 0,25 = 1250$ грн. С целью избежания данных негативных результатов корректируется бюджет налогов на оставшийся период по статье: делегирование наценки структуре – сателлиту, процент передачи которой составит $(8750 - 3500 + 1250) : 0,25 : 60\ 000 = 43,33\%$.

Тогда налоговая экономия по данной статье при соблюдении прочих запланированных показателей составит: $3500 + 60\ 000 \times 0,4333 \times 0,25 = 10\ 000$ грн, что восполнит недостающую сумму экономии по статье «расходы на рекламу». Следовательно, исходя из принципа гибкости запланированные договорные отношения с сателлитом необходимо оформлять таким образом, чтобы их возможно было подкорректировать под изменившиеся обстоятельства.

5. Принцип точности означает, что налоговые планы должны быть точны, конкретизированы и детализированы в той степени, в которой позволяют действовать внешние и внутренние факторы (условия).

Принцип точности также не предлагался авторами к использованию в налоговом планировании, между тем для осуществления этого процесса он имеет особое значение, поскольку от точности составленных бюджетов зависят результаты налогового планирования, и, в частности, соблюдение данного принципа позволяет своевременно корректировать ранее составленные налоговые планы для достижения желаемого результата.

⁵ Под **структурой-сателлитом** принято понимать специально созданную структуру, деятельность которой направлена на уменьшение фискального налогового давления на основное предприятие. Структурой-сателлитом, как правило, выступают физические или юридические лица – субъекты предпринимательской деятельности, например, юридические и физические лица – плательщики единого налога.

В частности, в предыдущем примере соблюдение запланированных показателей стало возможным благодаря подекадной разбивке налоговых планов с точно рассчитанным размером экономии налоговых платежей, определяемым в процентном соотношении к суммам делегируемой наценки.

К специальным принципам налогового планирования можно причислить такие.

1. Принцип законности устанавливает, что налоговое планирование следует осуществлять в строгом соответствии с действующим законодательством. При этом соответствовать законодательству должны как непосредственно схемы оптимизации налоговых платежей, так и их документальное (фактическое) сопровождение.

Как ранее уже отмечалось, этот принцип является основополагающим в налоговом планировании, так как его соблюдение отделяет эти мероприятия от уклонения от уплаты налогов и выделяется большинством специалистов. Соответствие документального сопровождения схем оптимизации фактическому необходимо для того, чтобы минимизировать риски признания сделок недействительными по причине их притворности и мнимости (соответствующие примеры приведены в подразделе 1.1, с. 20).

2. Принцип комплексности состоит в том, что планирование всех налоговых платежей необходимо осуществлять в комплексе, с учетом их взаимного влияния. При этом в налоговом планировании должны комплексно учитываться все отрасли права, имеющие непосредственное отношение к схемам оптимизации.

В частности, в соответствии с данным принципом при осуществлении оптимизации налога на прибыль следует учесть, что большинство уплачиваемых предприятием налогов включается в состав валовых расходов, в связи с чем их снижение повлечет за собой увеличение налога на прибыль. Например, при плановом снижении налога на землю на сумму 1000 грн налог на прибыль увеличится на сумму $1000 \times 0,25 = 250$ грн.

Данный принцип частично соответствует предложенному А. В. Брызгалиным, С. В. Жестковым и А. Кирпиковым принципу совокупного расчета налоговой экономии и убытков.

4. Принцип оптимального соотношения риска и выгод устанавливает, что экономический эффект от используемых в налоговом планировании схем оптимизации налогов должен превышать возможные убытки от их внедрения с учетом рисков. Этот принцип соответствует предложенному Т. А. Козенковой принципу оптимальности.

Акцентирование в данном принципе на оптимальном соотношении выгод с рисками обусловлено тем, что риски в налоговом планировании занимают особое место. Как отмечалось ранее, специфика налогового планирования проявляется, в частности, в том, что в ряде случаев трудно провести границу между законными и незаконными способами оптимизации, в связи с чем возникает риск причисления данных мероприятий к уклонению от уплаты налогов. И поскольку такие действия контролирующих органов могут привести к обратному эффекту, то есть к дополнительному отвлечению оборотных средств предприятия с возможностью привлечения должностных лиц к административной или уголовной ответственности, риски в налоговом планировании иногда занимают определяющее значение в сравнении с рентабельностью. Следуя данному принципу после всестороннего анализа рисков в ряде случаев целесообразнее отказаться от проекта, приносящего большую сумму прибыли, но сопровождающегося большей рисковостью.

Например, некоторые предприятия на практике используют схему оптимизации налога на прибыль методом делегирования налогов структуре-сателлиту, находящемуся на упрощенной системе налогообложения, путем заключения договоров комиссии, в которых сателлит выступает комиссионером.

При этом рассматриваются два варианта, в которых комиссионером может выступать субъект предпринимательской деятельности – плательщик единого налога – физическое или юридическое лицо. Использование физического лица-«единоналожника» с точки зрения рентабельности, как правило, более выгодно, поскольку им уплачивается фиксированная сумма налога. В то же время анализ писем ГНАУ свидетельствует, что налоговики более благосклонно относятся к комиссионерам юридическим лицам,

в отношении которых в ряде⁶ писем они предписывают включать в выручку только суммы комиссионного вознаграждения, а применительно к физическим лицам – СПД имеется письмо ГНАУ от 18.06.2003 г. № 348/2/17-0510⁷, в котором содержится намек на включение у физических лиц – СПД в объем выручки общей суммы, поступающей к комитенту (эта сумма анализируется при соблюдении критериев нахождения на упрощенной системе налогообложения). И поскольку использование комиссионных схем с физическим лицом-«единоналожником» отличается большей рисковостью, во «взвешенном» варианте налоговой политики предприятия останавливают свой выбор на договорах комиссии с юридическим лицом-плательщиком единого налога.

5. Принцип перспективности предполагает, что при разработке налогового плана следует учитывать будущие возможные изменения в законодательстве. Принцип с подобным содержанием был приведен И. Н. Соловьевым и А. Г. Поршневым.

Проекты внесения изменений в законодательство публикуются в рубриках «Перспективное законодательство» средств массовой информации и в сети Интернет. Следует отметить, что этот принцип имеет особое значение в условиях нестабильного, динамичного законодательства, прогноз внесения изменений в которое значительно усложняется.

Между тем постоянный мониторинг возможных перспективных изменений позволяет подобрать альтернативные варианты базового оформления хозяйственных операций и снизить налоговые потери.

Например, прогнозируя внесение возможных изменений в Закон № 2505, которым существенно ограничивался перечень видов деятельности, позволяющих находиться на упрощенной системе налогообложения, некоторые субъекты малого предприниматель-

⁶ См. например, письмо ГНАУ от 03.01.2001 г. № 1/2/15-1314 // www.liga.kiev.ua.

⁷ Письмо ГНАУ от 18.06.2003 г. № 348/2/17-0510 «Относительно объема выручки от реализации продукции при комиссионной торговле у субъектов предпринимательской деятельности – физических лиц по упрощенной системе налогообложения, которые осуществляют комиссионную торговлю» // Бухгалтер.– 2003.– № 29.– С. 24.

ства не подали заявления о переходе на общую систему налогообложения или заявления о снятии с регистрации, что сэкономило после внесения соответствующих изменений Законом Украины «О внесении изменений в некоторые законы Украины» от 03.06.2005 г. № 2642-IV [15] в данный Закон их расходы на восстановление регистрации плательщиками единого налога.

6. Принцип альтернативности состоит в том, что подбор и разработку схем оптимизации налоговых платежей необходимо осуществлять на альтернативной основе, с учетом всех возможных вариантов оформления хозяйственной операции. Этот принцип частично корреспондирует с принципом диверсификации, предложенным А. Комахой и, в частности, предполагает использование в налоговом планировании резервных и аварийных проектов, которые будут рассмотрены далее.

Действие этого принципа можно проиллюстрировать на таком примере. Предположим, плательщик налога на прибыль предприятие А – планирует получить партию товара, на оплату которого собственных средств у него не хватает. В качестве выхода из сложившейся ситуации предприятие договаривается о получении займа на беспроцентной основе у предприятия Б, которое выступит поручителем предприятия А перед поставщиком. Исходя из принципа альтернативности предприятие А в качестве резервного варианта рассматривает получение заемных средств на основе выдачи поставщику переводного векселя, плательщиком по которому назначает предприятие Б. В момент заключения сделки дирекция предприятия Б отказывается от заключения договора поручительства с А, мотивируя это неурегулированностью порядка обложения данных договоров и вероятностью причисления услуг поручительства к финансовым услугам. Предприятие А предлагает альтернативный вариант оформления операции с использованием вексельной формы расчетов, с которым предприятие Б соглашается. В результате соблюдение принципа альтернативности позволяет достичь ранее запланированных результатов.

7. Принцип естественности устанавливает, что документальное и базовое обеспечение схем оптимизации должно выглядеть естественно, без элементов абсурда и не вызывать обоснованных

подозрений со стороны контролирующих органов. Рассматривая конкретную схему оптимизации налогообложения, предприятие, в частности, должно проанализировать, располагает ли оно достаточной материальной, ресурсной и прочими базами для совершения таких операций. Данный принцип соответствует приведенному А. Комахой принципу допустимого совмещения формы и содержания и его необходимо соблюдать для снижения риска признания сделок недействительными по причине мнимости или притворности.

Например, некоторые предприятия в качестве одного из способов оптимизации платежей по налогу на прибыль и НДС представляли рекламные бесплатные раздачи канцелярских принадлежностей в сумме превышения норматива их включения в валовые расходы как собственные административные расходы на использование канцелярских принадлежностей. При этом в ряде случаев объемы израсходованных офисных принадлежностей превышали разумные пределы. Налоговые органы предъявили претензии к отдельным предприятиям и доначислили штрафные санкции по налогу на прибыль и НДС за подобное оформление, сочтя его фактически совершенной операцией по бесплатной раздаче товаров.

На основе предложенных принципов с использованием методов налогового планирования разрабатываются мероприятия по законной оптимизации налоговых платежей.

Сейчас в налоговом планировании применяется группа методов, позволяющих спрогнозировать, рассчитать налоговые платежи по альтернативным вариантам ведения хозяйственной деятельности и выбрать из существующих альтернатив оптимальный вариант налогообложения, исследованием которых занимались многие отечественные и зарубежные ученые: А. Р. Горбунов [42, 43], Ю. Б. Иванов [70], А. В. Елисеев [50 – 53], А. В. Кирш [91], В. Я. Кожин [97 – 99], Н. Пидлужный [130 – 132], Ю. Н. Уманцев, Ю. А. Швед [150] и др.

В процессе проведенного анализа выявлено два подхода к определению методов налогового планирования. В *первом* специалисты включают в налоговое планирование только специальные методы, используемые для оптимизации налоговых платежей [31, 147], во *втором* – специальные и общие методы, применяемые для определения суммы налоговых платежей по альтернативным вари-

антам налогообложения [100, 114, 118]. При этом в одних работах к специальным методам налогового планирования авторы относят отдельные схемы оптимизации налогообложения (приемы) [29, 62, 66, 67], в других – систему используемых приемов, которая выражает общий подход к составлению схем оптимизации налоговых платежей [31, 100, 118, 147, 154].

Схемы оптимизации налоговых платежей специалисты называют налоговыми схемами, понимая под ними: «основную идею конкретного метода оптимизации (минимизации) налогов; детальное описание взаимодействия элементов налоговой схемы; наглядное графическое изображение избранного метода оптимизации (минимизации) или оформления и представления экономических действий, которое позволяет налогоплательщику применить благоприятный налоговый режим и получить экономию по уплате налогов» [146, с. 157-158] и «рискованную финансовую операцию или инвестиционную стратегию, направленную главным образом на уменьшение или отсрочку налоговых платежей» [115, с. 52]. Можно считать допустимым одновременное использование понятий «налоговая схема» и «схема оптимизации налоговых платежей», поскольку эти термины имеют одинаковую содержательную характеристику. Однако с целью обобщения представляется целесообразным определить понятие **налоговой схемы** как «словесное или/и графическое описание приема оптимизации налоговых платежей».

В литературе выделяют три *вида налоговых схем*: глобальные, средние и малые. К глобальным относят схемы, позволяющие минимизировать большинство основных налогов, к средним – один-два налога, к малым – один налог [146, 147]. Такая классификация в целом может применяться на практике, однако представляется уместным, во-первых, уточнить, что целью внедрения схем является оптимизация, а не минимизация суммы налогов, подлежащих уплате предприятием, во-вторых, определить, что схемы, позволяющие оптимизировать уплату одного налога, относятся к *малым*, а *средние* схемы охватывают два или более налогов. Кроме того, с целью облегчения анализа и выбора альтернативных вариантов налогообложения средние и малые схемы можно отнести к локальным схемам и разделить их в зависимости от наличия связи с до-

ходными операциями с учетом фактора времени на статичные и динамичные. Исходя из вышесказанного, налоговые схемы можно классифицировать следующим образом (рис. 1.6).

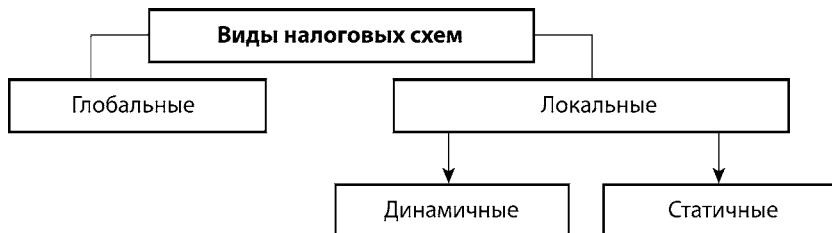


Рис. 1.6. Виды налоговых схем

К **глобальным налоговым** относятся схемы, позволяющие оптимизировать большинство налоговых платежей предприятия с перспективой на длительный период.

Примером таких схем может служить перевод предприятия с общей на упрощенную систему налогообложения, регистрация предприятия инвалидов и др.

Локальными налоговыми считаются схемы, позволяющие оптимизировать один или более видов налоговых платежей на ограниченное время.

В качестве примера локальной можно привести схему перечисления предоплаты убыточному налогоплательщику на прибыль в последний день отчетного периода с целью отсрочки налога на прибыль и др.

Локальные схемы делятся на динамичные и статичные.

К **динамичным** можно причислить схемы, применяемые в качестве дополнения к доходным операциям предприятия, у которых сумма экономии налоговых платежей прямо связана с суммой доходной операции. Отличительным признаком таких схем является то, что при изменении суммы доходной операции пропорционально изменяется и сумма экономии налоговых платежей.

Примером динамичной схемы является схема делегирования части прибыли предприятия, находящегося на обычной системе

налогообложения, комиссионеру – плательщику единого налога по ставке 6% путем установления комиссионного вознаграждения в виде фиксированной суммы от стоимости реализуемых через комиссионера товаров.

Предположим, сумма комиссионного вознаграждения установлена в размере 10% от стоимости реализуемых через комиссионера товаров. Тогда, если цена товаров составит 10000 грн с НДС, сумма комиссионного вознаграждения будет равна: $10\,000 \times 10\% = 1000$ грн с НДС, а экономия от снижения налоговых платежей – $1000 \times 0,1483 = 148,3$ грн⁸. Соответственно при увеличении цены реализуемых товаров на 40% сумма комиссионного вознаграждения возрастет на 40%: $10\,000 \times 1,4 \times 0,1 = 1400$ грн, что повлечет за собой увеличение суммы экономии налога на прибыль также на 40%: $1400 \times 0,1483 = 207,62$ грн.

Таким образом, сумма экономии налога на прибыль в представленной схеме прямо связана со стоимостью реализуемых товаров (доходной операцией).

Преимуществом динамичных схем является то, что они позволяют оптимизировать налоговые платежи по операциям в гибком режиме. То есть в случае незапланированного увеличения дохода пропорционально увеличивается сумма экономии налоговых платежей и не приходится пересматривать первоначально разработанные налоговые схемы.

К **статичным налоговым** относятся схемы, носящие разовый или ограничительный характер, у которых сумма экономии налоговых платежей не находится в прямой зависимости от операций по получению дохода.

К таким схемам, в частности, относятся схемы увеличения валовых затрат путем разового получения маркетинговых услуг, услуг по хранению товара на складе и др.

В данных схемах договорная стоимость, как правило, устанавливается в фиксированном размере и не зависит от изменения суммы доходных операций. Так, если согласно договору цена услуг по маркетинговому исследованию составит 5000 грн, а сумма ре-

⁸ Рассчитано по формуле (2.14).

лизованного товара 10 000 грн, то в случае увеличения договорной стоимости реализуемого товара на 40% (14 000 грн) цена маркетинговых услуг останется прежней (5000 грн) и экономия налоговых платежей в данной части не изменится. То есть в этой схеме сумма экономии налоговых платежей прямо не связана с доходной операцией.

Недостатком статичных схем является то, что они не позволяют осуществлять гибкое регулирование налоговых платежей в зависимости от изменения сумм доходных операций. По этой причине первоначально составленные бюджеты налогов в случае наличия негативных отклонений (увеличения налоговых платежей) приходится соответствующим образом корректировать либо путем увеличения первоначальной договорной стоимости статичных услуг, либо иными способами (увеличением процента экономии в динамичных налоговых схемах, внедрением резервных проектов и т. д.⁹).

К методам *налогового планирования* можно причислить как отдельные налоговые схемы (приемы), так и систему приемов, используемых в налоговом планировании, поскольку термин «метод» определяется как «прием или система приемов, которые применяются в какой-нибудь деятельности (науке, производстве и т. п.)» [34, с. 522]. Однако, учитывая значительное количество схем оптимизации налоговых платежей, по мнению авторов, целесообразно к методам отнести только *систематизированные приемы* (схемы).

Большинство специалистов, относящих к числу специальных методов налогового планирования систему приемов, выделяют такие методы: оптимизация через договор, замена отношений, распределение отношений, отсрочка налогового платежа, прямое сокращение объекта налогообложения, оффшор, льготное предприятие, использование льгот и освобождений [31, 114, 118, 147, 154]. Ряд авторов дополняет вышеуказанную группу методами: делегирования налоговой ответственности предприятию-сателлиту, принятия учетной политики с максимальным использованием предоставленных возможностей для снижения размера налоговых платежей [118, 154], формирования налогового поля [100].

⁹ Подробнее об этом см. п/п 2.2.4.

Анализ вышеприведенных специальных методов налогового планирования позволяет сделать вывод, что отдельное выделение метода оптимизации через договор не вполне оправданно. Так, под *методом оптимизации через договор* подразумевается способ оптимизации налогообложения, состоящий в заключении с контрагентом договора, применение которого предусматривает льготный порядок налогообложения. Можно заметить, что данная характеристика выражает инструментарий, с помощью которого осуществляются методы налогового планирования (замена отношений, распределение отношений, отсрочка налогового платежа и др.), а не систему приемов налогового планирования.

Метод *прямого сокращения налоговых платежей* некорректно причислять к методам налогового планирования ввиду того, что его использование предусматривает прямое сокращение прибыли предприятия, что противоречит принципу оптимального соотношения риска и выгод.

Учитывая же сходство процедурного характера *методов использования льгот и освобождений и метода льготного предприятия*, на наш взгляд, целесообразно их объединить, а принимая во внимание то, что в методе льготного предприятия наряду с предприятиями могут также использоваться и иные субъекты хозяйствования (в частности, частные предприниматели), более корректно обозначить эту группу как «метод льготного субъекта хозяйствования».

Поскольку в методе *делегирования налогов предприятию-сателлиту* структурами-сателлитами, помимо предприятий, могут выступать субъекты хозяйствования иных организационно-правовых форм (например, частные предприниматели, учреждения и организации), точнее будет обозначить его как «метод делегирования налогов структуре-сателлиту».

Что касается метода *формирования налогового поля*, то под **налоговым полем** большинство специалистов понимает информационную налоговую базу, включающую в себя перечень налогов, которые подлежат уплате субъектом хозяйствования, статус, место (регион) расположения, наличие структурных подразделений; размеры ставок, источник начисления, виды и размеры льгот, сроки уплаты [46, 98, 100]. Однако, учитывая то, что при формировании

налогового поля осуществляется лишь подбор исходных данных для дальнейшей разработки мероприятий налогового планирования, относить данный прием к методам налогового планирования нецелесообразно.

С учетом вышеуказанных поправок остальные специальные методы налогового планирования будут более подробно рассмотрены далее.

К общим (численным) специалисты причисляют методы: микробалансов, графо-аналитических зависимостей, матрично-балансовый, статистические, комбинированные [97, 100, 114, 118].

Принимая во внимание невозможность осуществления процесса налогового планирования без использования численных методов расчета и анализа налоговых платежей, отнесение их к методам налогового планирования представляется оправданным. Между тем, учитывая различие направленности и характера численных и специальных методов налогового планирования, имеет смысл их разделить.

Следует заметить, что классификация методов налогового планирования была проведена М. Г. Макаровым [114] и А. В. Брызгалиным [31]. М. Г. Макаров выделил аналитические (ситуационный, замены отношений, разделения отношений, отсрочки налогового платежа, сокращения объекта налогообложения) и численные (микробалансов, графоаналитических зависимостей, матрично-балансовый, статистические, комбинированные) методы. Можно согласиться с предложенным М. Г. Макаровым подходом к классификации методов налогового планирования, однако, принимая во внимание различие сферы использования аналитических и численных методов, точнее будет разделить их на общие и специальные.

Такой подход нашел отражение в классификации методов налогового планирования, предложенной А. В. Брызгалиным, в которой автором к общим были отнесены методы оптимизации через договор и использования учетной политики, а к специальным – методы: замены отношений, разделения отношений, отсрочки налогового платежа, прямого сокращения объекта налогообложения, оффшора. Между тем, как отмечалась выше, оптимизация через договор выражает инструментарий, с помощью которого осуществляются специальные методы налогового планирования, поэтому при-

числять ее к общим методам некорректно. Что же касается метода оптимизации с использованием учетной политики, то по функциональной направленности он не отличается от иных специальных методов, в связи с чем отдельно его выделять нецелесообразно.

Резюмируя вышесказанное, к **общим методам налогового планирования** целесообразно отнести методы, имеющие широкую сферу применения, и, в частности, используемые в планировании общей деятельности предприятия. В их число входят методы: расчетно-аналитический, экономико-математического моделирования, нормативный, микробалансов, графо-аналитических зависимостей, матрично-балансовый, статистические.

В **специальные** имеет смысл включить методы, применяемые исключительно в налоговом планировании предприятия при моделировании альтернативных вариантов налогообложения. К ним можно причислить методы: замены отношений, разделения отношений, отсрочки налогового платежа, делегирования налогов структуре-сателлиту, использования оффшора, льготного субъекта хозяйствования, использования учетной политики (рис. 1.7).

Приведем краткую характеристику общих методов налогового планирования.

Расчетно-аналитический метод заключается в корректировке плановых показателей под изменения внутренних и внешних факторов. В налоговом планировании он преимущественно используется при расчете сумм налоговых платежей по альтернативным вариантам налогообложения путем корректировки показателей подобранных вариантов под изменения внешних (в частности, изменений налогового законодательства, действий контрагентов, конъюнктуры рынка и др.) и внутренних (принятие незапланированных решений руководства, неточные действия по реализации налогового плана и др.) факторов.

Так, расчетно-аналитический метод использовался при корректировке показателей сумм делегируемой комиссионеру-сателлиту наценки с 35 до 43,33% в примере, иллюстрирующем действие принципа гибкости в налоговом планировании (с. 40 – 41).

Нормативный метод в налоговом планировании используется на стадии расчета налоговых платежей по альтернативным вариан-

там налогообложения и позволяет определить суммы налоговых платежей на основании действующих ставок и баз налогообложения.



Рис. 1.7. Классификация методов налогового планирования

Расчет в нормативном методе осуществляется по формуле (1.2):

$$C = BO \times CH, \quad (1.2)$$

где C – сумма налога, грн;
 BO – база налогообложения, грн;
 CH – ставка налога.

Нормативный метод также был задействован в примере, разъясняющем действие принципа гибкости при определении размера снижения сумм налога на прибыль от делегирования наценки структуре-сателлиту и увеличения налога на прибыль за счет сокращения расходов на рекламу (с. 40 – 41).

Метод микробалансов заключается в создании бухгалтерской модели хозяйственно-финансовой ситуации путем составления бухгалтерских проводок и определения на их основе варианта с оптимальными показателями.

Расчет в методе микробалансов осуществляется в следующем порядке:

1) выделяется группа хозяйственных операций, имеющих непосредственное отношение к определенному варианту налогообложения;

2) по выбранным хозяйственным операциям составляются бухгалтерские корреспонденции;

3) на основании бухгалтерских корреспонденций рассчитывается микробаланс и определяется итоговая сумма прибыли;

4) сравниваются альтернативные варианты, и выбирается вариант с оптимальными показателями.

Этот метод используется на заключительной стадии налогового планирования, когда известна сумма налоговых платежей по каждому варианту налогообложения.

Действие данного метода можно проанализировать на таком примере.

Предположим, учредитель желает подарить предприятию денежные средства в размере 1000 грн.

Рассматриваются два варианта оформления данной операции.

1) Подарок, то есть безвозвратная помощь предприятию, которая включается в валовые доходы предприятия по нормам п.п. 4.1.6 Закона «О прибыли» и облагается налогом на прибыль.

2) Взнос в уставный фонд предприятия, не подлежащий обложению налогом на прибыль.

Определим с помощью метода микробалансов оптимальный вариант.

Вариант 1.

1) Выделяется группа хозяйственных операций, имеющих отношение к рассмотренному варианту налогообложения, по которым составляются корреспонденции:

а) зачисление денежных средств на текущий счет:

Дебет сч. 31 «Счета в банках» – Кредит сч. 718 «Доход от бесплатно полученных оборотных активов» 1000 грн;

б) начисление налога на прибыль: Дебет сч. 98 «Налог на прибыль» Кредит сч. 64 «Расчеты по налогу на прибыль» – 250¹⁰ грн;

в) уплата налога на прибыль: Дебет сч. 64 – Кредит сч. 31 – 250 грн;

г) определение финансового результата от осуществления данных операций:

списание доходов: Дебет сч. 718 – Кредит сч. 79 «Финансовые результаты» – 1000 грн;

списание расходов: Дебет сч. 79 – Кредит сч. 98 – 250 грн;

отражение итоговой суммы прибыли: Дебет сч. 79 – Кредит сч. 441 «Прибыль нераспределенная» – 750 грн.

2) Составляется микробаланс:

Актив: Текущие счета в национальной валюте – 750 грн.

Пассив: Прибыль нераспределенная – 750 грн.

Вариант 2.

1) Выделяется группа хозяйственных операций, имеющих отношение к рассмотренному варианту налогообложения, по которым составляются корреспонденции:

а) сформирован уставный капитал предприятия:

Дебет сч. 46 «Неоплаченный капитал» – Кредит сч. 40 «Уставный капитал» – 1000 грн;

б) зачисление денежных средств на текущий счет: Дебет сч. 31 – Кредит сч. 46 – 1000 грн.

2) Составляется микробаланс:

Актив: Текущие счета в национальной валюте – 1000 грн.

Пассив: Уставный капитал – 1000 грн.

¹⁰ Сумма определяется с помощью нормативного метода: $1000 \times 0,25 = 250$ грн.

Следовательно, с точки зрения максимизации собственных денежных средств на основании составленного микробаланса можно сделать вывод, что для предприятия более выгоден второй вариант оформления операции.

Метод **графо-аналитических зависимостей** основывается на построении графической или аналитической зависимости финансового результата предприятия от одного или нескольких важнейших параметров баланса и выборе на основе этих зависимостей варианта с оптимальными показателями.

В данном методе расчет осуществляется в следующей последовательности:

- 1) выделяется блок хозяйственных операций, в котором участвует задействованный параметр;
- 2) с помощью ряда последовательных расчетов микробалансов или математических формул определяется зависимость финансового результата от исследуемого параметра;
- 3) составляется графическое изображение данных зависимостей;
- 4) выбирается оптимальный вариант осуществления хозяйственной операции.

Таким образом, метод графо-аналитических зависимостей используется на стадии выбора оптимального варианта налогообложения.

Проиллюстрируем действие данного метода на примере.

Предположим, предприятие желает получить в аренду у физического лица станок. Необходимо выяснить, каким образом выгоднее оформить данную сделку.

Анализируются два варианта оформления операции:

- 1) получение арендной платы физическим лицом – не СПД с уплатой 13% налога с доходов физических лиц;
- 2) получение арендной платы как доходов от одного из видов деятельности физического лица – частного предпринимателя, находящегося на упрощенной системе налогообложения с уплатой единого налога в размере 180 грн в месяц.

Выразим с помощью математической формулы функцию зависимости получаемого «на руки» дохода от суммы арендной платы для вышепересмотренных вариантов оформления операции:

1) доход от получения арендной платы физическим лицом – не СПД выражает функция $Y_1 = 0,87 \times X$,

где Y_1 – сумма, получаемая «на руки», грн;

X – сумма арендной платы, грн;

2) доход от получения арендной платы как доходов от одного из видов деятельности частного предпринимателя (Y_2) можно представить функцией $Y_2 = X - 180$.

На основе данных функций построим график (рис. 1.8).

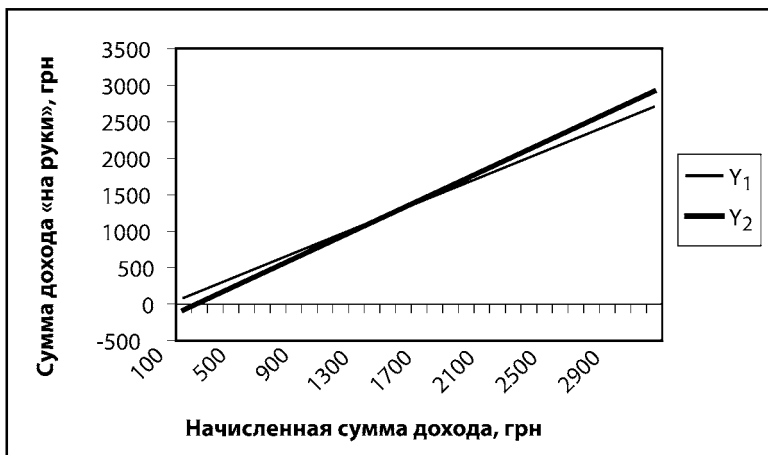


Рис. 1.8. График зависимости суммы начисленного дохода и суммы дохода «на руки» физического лица по двум вариантам оформления операции аренды

Анализ рис. 1.8 показывает, что до точки пересечения графиков функция Y_1 составляет более высокое значение, чем функция Y_2 , однако после точки пересечения (начисленная сумма дохода – 1385 грн) ситуация меняется на противоположную.

Из этого можно заключить, что если начисленная сумма арендной платы будет составлять менее 1385 грн, физическое лицо получит большую сумму дохода «на руки» при уплате налога с доходов физических лиц в размере 13%. Если же сумма арендной платы превысит 1385 грн, для физического лица более выгодно бу-

дет получать арендную плату как доход от предпринимательской деятельности с уплатой единого налога.

В **матрично-балансовом методе** процесс расчета заключается в том, что баланс предприятия по анализируемым хозяйственным операциям и оборотная ведомость записываются в виде матрицы, затем они последовательно дополняются показателями хозяйственных операций по альтернативным вариантам налогообложения и выбирается вариант с оптимальными показателями.

Применяется данный метод на стадии выбора оптимального варианта налогообложения.

Действие **матрично-балансового метода** можно продемонстрировать на примере, приведенном в качестве иллюстрации к методу микробалансов (с. 55 – 57).

Так, в первом варианте оформления операции в матричной форме оборотная (шахматная) ведомость примет вид:

$$A_1 =$$

Д/К	31	441	64	718	79	98	
31				1000			1000
441							
64	250						250
718					1000		1000
79		750				250	1000
98			250				250
	250	750	250	1000	1000	250	3500

Микробаланс в матричном виде составит:

$$S_1 = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 1000 \\ 0 \\ 250 \\ 1000 \\ 1000 \\ 1000 \\ 250 \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} 250 \\ 750 \\ 250 \\ 1000 \\ 1000 \\ 1000 \\ 250 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 750 \\ -750 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \end{pmatrix}.$$

Во втором варианте, соответственно, матрица оборотной ведомости будет выглядеть:

$$A_2 =$$

Д\К	31	40	46	
31			1000	1000
40				
46		1000		1000
		1000	1000	2000

Баланс в матричной форме:

$$S_2 = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 1000 \\ 0 \\ 1000 \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} 0 \\ 1000 \\ 1000 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1000 \\ -1000 \\ 0 \end{pmatrix}.$$

Сравнение матриц свидетельствует о том, что показатели матрицы S_2 превышают показатели матрицы S_1 , исходя из чего можно сделать вывод, что второй вариант оформления операции более предпочтителен.

Статистические методы имеют широкий спектр применения в налоговом планировании. В частности на основе использования различных методов статистического анализа (факторного, корреляционно-регрессионного) выделяются основные факторы, влияющие на величину налогового бремени предприятия, на основе которых проецируются направления оптимизации налоговых платежей предприятия.

Статистические методы применяются также при определении эффективности мероприятий налогового планирования, в частности, при проведении анализа динамики налоговых платежей, расчете показателей выполнения бюджета налогов и т. п.

Примеры использования статистических методов в налоговом планировании приведены в подразделе 2.2 монографии при рассмотрении методики налогового планирования (в частности, на с. 115 – 121).

Методы экономико-математического моделирования заключаются в математическом описании исследуемого объекта, которыми в налоговом планировании выступают альтернативные варианты налогообложения.

В соответствии с данными методами строится экономико-математическая модель расчета суммы прибыли или расходов с учетом влияния налоговых платежей по альтернативным вариантам налогообложения, и выбирается вариант с оптимальными показателями. В частности с помощью данных методов были составлены математические формулы расчета экономического эффекта от использования налоговых схем, приведенные в табл. 2.3 подраздела 2.2 монографии (с. 112 – 114).

Методы экономико-математического моделирования применяются на стадии выбора оптимального варианта налогообложения и позволяют получить наиболее точные результаты, однако по причине сложности осуществляемых расчетов они применимы не во всех ситуациях. Тогда анализ вариантов налогообложения осуществляется с помощью других общих методов налогового планирования, в частности, метода графо-аналитических зависимостей, матрично-балансового, метода микробалансов и др., подбор которых осуществляется на индивидуальной основе в зависимости от вида налогового планирования, количества задействованных в схеме налогового планирования структур и т. д.

Специальные методы налогового планирования используются на стадии подбора альтернативных вариантов налогообложения и могут быть охарактеризованы так.

Метод замены отношений заключается в замене операции, предусматривающей обременительное налогообложение, операцией с аналогичной целью, но с более льготным порядком налогообложения.

Например, операция дарения физическому лицу материальных ценностей с целью оптимизации налога с доходов физических лиц заменяется операцией оказания благотворительной помощи физическому лицу или вместо трудового договора с лицом, оказывающим услуги предприятию, заключаются гражданско-правовой договор и т. п.

Метод разделения отношений базируется на замене отношений. Различие между данными методами состоит в том, что в методе разделения отношений заменяется либо часть хозяйственной операции (вместо операции в целом), либо хозяйственная операция разделяется на несколько частей.

Используется метод разделения отношений в ситуациях, когда метод замены отношений не позволяет достичь желаемого эффекта оптимизации налоговых платежей.

Например, с целью оптимизации единого налога договор оказания услуг юридическим лицом – плательщиком единого налога заменяется двумя договорами: 1) на оказание услуг юридическим лицом по изготовлению продукции из материалов заказчика; 2) договор купли-продажи материалов, используемых для оказания услуг, который заключается с иным лицом.

Метод отсрочки налогового платежа позволяет перенести момент возникновения объекта налогообложения на последующие налоговые периоды. Это единственный метод налогового планирования, в котором итоговая сумма налоговых платежей не изменяется, а их уплата лишь переносится на будущие периоды.

Например, отсрочка налоговых платежей по налогу на прибыль и налогу на добавленную стоимость достигается путем перечисления в последние дни отчетного периода предварительной оплаты за товарно-материальные ценности поставщикам – плательщикам данных налогов или за счет использования даты валютирования в платежных поручениях [10, 20].

Метод делегирования налогов структуре-сателлиту заключается в передаче обязанностей по уплате налоговых платежей специально созданным структурам, деятельность которых направлена на уменьшение фискального налогового давления на основное предприятие.

Примером данного метода может служить операция по продаже предприятием-плательщиком налога на прибыль товаров с низкой суммой наценки специально созданному частному предпринимателю, находящемуся на уплате единого налога (структуре-сателлиту) с последующей продажей их по реальной цене с прибылью. В результате за счет уплаты частным предпринимателем

фиксированной суммы единого налога предприятие-плательщик налога на прибыль оптимизирует платежи по уплате налога на прибыль и налогу на добавленную стоимость.

Под **методом использования оффшора** понимается совокупность методов, использующих в своей основе перенос объекта налогообложения под юрисдикцию более мягкого режима налогообложения. При этом данный метод предполагает использование как иностранных юрисдикций с режимом льготного налогообложения (оффшорных зон), так и отечественных (специальных экономических зон).

Следует заметить, что сейчас в Украине не применяется льготный порядок налогообложения в специальных экономических зонах, однако, возможно, он будет возобновлен в дальнейшем.

Например, согласно методу использования оффшора предприятие, зарегистрированное на территории Украины, реализует товары на территории иностранных государств через компанию, созданную в оффшорной зоне, которой делегируется определенный процент прибыли, облагаемый по сниженным ставкам налога на прибыль.

Метод льготного субъекта хозяйствования состоит в сокращении объекта налогообложения предприятия путем выбора специальной организационно-правовой основы субъекта хозяйствования с льготным режимом налогообложения.

К данному методу относится, например, выбор организационно-правовой формы субъекта хозяйствования, пользующегося согласно действующему законодательству льготами в налогообложении (предприятия общественных организаций инвалидов, сельхозтоваропроизводители и др.).

Метод использования учетной политики заключается в разработке варианта учетной политики предприятия, позволяющего оптимизировать налоговые платежи. Следует заметить, что, несмотря на отсутствие на данный момент в украинском законодательстве прямой связи налогового и бухгалтерского учета, в ряде случаев бухгалтерский учет опосредованно влияет на показатели налогового учета предприятия.

В качестве примера такого опосредованного влияния можно привести зависимость у предприятия, находящегося на упрощенной

системе налогообложения суммы единого налога в операции реализации основных фондов от остаточной стоимости основных фондов в бухгалтерском учете. Эту взаимосвязь можно учесть при осуществлении мероприятий по налоговому планированию с помощью метода использования учетной политики, по которому для оптимизации единого налога в операциях продажи основных фондов в бухгалтерском учете выбирается вариант расчета амортизации с наименьшими нормами (наибольшей остаточной стоимостью основных фондов на момент продажи).

Последовательность использования общих и специальных методов налогового планирования можно представить таким образом (рис. 1.9).

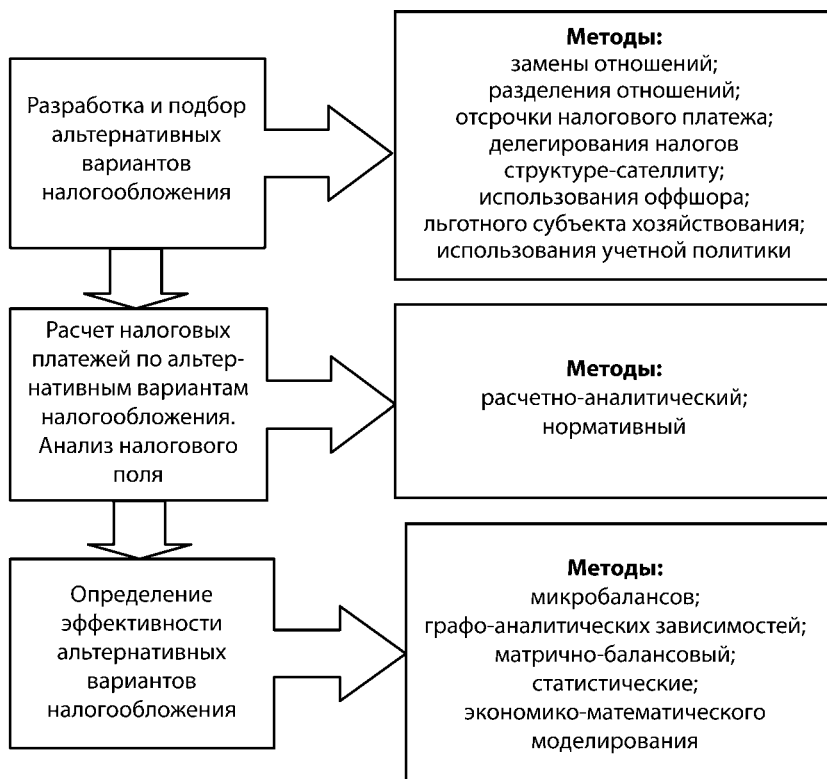


Рис. 1.9. Последовательность использования методов налогового планирования

Специальные методы налогового планирования (замены отношений, разделения отношений, отсрочки налогового платежа, делегирования налогов структуре-сателлиту, использования оффшора, льготного субъекта хозяйствования, использования учетной политики) применяются на первоначальной стадии определения и выбора альтернативных вариантов налогообложения. Расчетно-аналитический и нормативный методы используются в анализе налогового поля предприятия и расчете налоговых платежей по альтернативным вариантам налогообложения.

По результатам проведенного анализа определяется эффективность каждого из подобранных вариантов налогообложения с помощью методов микробалансов, графо-аналитических зависимостей, матрично-балансового, статистических методов или метода экономико-математического моделирования, и выбирается вариант с оптимальными показателями.

1.3. ТИПОЛОГИЯ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Поскольку налоговое планирование представляет собой основанный на вышерассмотренных принципах и методах процесс, с целью логического осмысления целесообразно классифицировать его виды и этапы, то есть осуществить **типологию** налогового планирования¹¹.

В практической деятельности предприятия могут использоваться различные виды налогового планирования, среди которых большинство ученых выделяет два вида: стратегическое (долгосрочное) и оперативное (текущее). Основным отличием стратегического налогового планирования от текущего в данном подходе выступает целевая направленность и период времени.

Стратегическое налоговое планирование основывается на стратегических целях предприятия, рассчитано на долгосрочную перспективу и охватывает несколько отчетных периодов, *текущее*

¹¹ Согласно определению Большого толкового словаря русского языка термин «типология» означает научную классификацию предметов или явлений по общности каких-либо признаков [30, с. 1324].

налоговое планирование выражает текущие цели предприятия и осуществляется в одном отчетном периоде. Такой классификации придерживаются, в частности, А. В. Брызгалин [31], Т. А. Козенкова [100, 101], И. Н. Соловьев [143].

И. Н. Соловьев также разделяет налоговое планирование на *пассивное* – альтернативную оптимизацию, когда в налоговом законодательстве существуют две или более норм, а вопрос большей целесообразности использования одной из них находится в компетенции грамотного специалиста организации или физического лица – налогоплательщика, и *активное* – специфические методы планирования деятельности организации, заключающиеся в активных, волевых действиях ее должностных лиц, направленных на минимизацию налогов [143, с. 20 – 21].

Можно согласиться с авторами данной классификации в том, что налоговое планирование следует разграничить на стратегическое и текущее. Однако не вполне корректным представляется предложенное И. Н. Соловьевым выделение активного и пассивного налогового планирования, поскольку процесс выбора имеющихся в законодательстве альтернатив, скорее, относится к активным действиям налогоплательщика. Пассивные же действия можно приписать к обходу налогов, а не налоговому планированию.

Д. Ю. Шмелев [122] и Д. Н. Тихонов [147] предложили иную классификацию видов налогового планирования, выделив три его вида: классическое, оптимизационное, противозаконное. К *классическому* авторы отнесли планирование правильной и своевременной уплаты налогов, к *оптимизационному* – налоговое планирование с использованием пробелов и льгот существующего законодательства, к *противозаконному* – налоговое планирование с использованием противозаконных методов в целях уменьшения налоговых платежей.

Между тем следует заметить, что в рассматриваемой классификации представлены не виды налогового планирования, а формы реализации налоговой политики предприятия, в частности, бюджетирование налогов (классическое налоговое планирование), налоговое планирование (оптимизационное налоговое планирование), уклонение от уплаты налогов (противозаконное налоговое планирование).

Ряд ученых разделяет налоговое планирование на *корпоративное* и *индивидуальное* [110, 145, 161]. К корпоративному М. В. Лушникова [110] и А. В. Чудаков [161] причисляют налоговое планирование организаций, к индивидуальному – личное или семейное налоговое планирование. С. Ф. Сутырин и А. И. Погорлецкий [145] классифицируют данные виды в контексте международного налогового планирования. К корпоративному эти авторы относят налоговое планирование корпораций, к индивидуальному – налоговое планирование субъектов, не имеющих корпоративной структуры.

Наиболее подробная классификация видов налогового планирования предложена Е. С. Вылковой с М. В. Романовским [39] и А. Г. Загородним с А. В. Елисеевым [60] (*см. Приложение А*).

Е. С. Вылковой и М. В. Романовским была осуществлена **двухуровневая классификация** видов налогового планирования, в которой на *первом уровне* были выделены такие виды налогового планирования: 1) государственное (планирование на уровне государства); 2) корпоративное (субъектов хозяйствования); 3) индивидуальное (физических лиц). Приведенный в Приложении А подход Е. С. Вылковой и М. В. Романовского раскрывает *второй уровень* классификации корпоративного налогового планирования.

Необходимо отметить, что, несмотря на терминологическое несоответствие, некоторые критерии классификации в представленных подходах Е. С. Вылковой с М. В. Романовским [39] и А. Г. Загороднего с А. В. Елисеевым [60] по сути совпадают. Это, в частности, относится к первому – пятому критериям классификации. В то же время остальные критерии у данных авторов различаются, и к тому же первыми из них выделено на шесть критериев больше.

Анализ представленных подходов свидетельствует о том, что некоторые из выделенных видов налогового планирования нуждаются в уточнении. Так, учитывая, что налоговое планирование может применяться и в деятельности физических лиц, не являющихся субъектами хозяйствования, будет более точным в названии его видов использовать термин «субъект налогового планирования», а не «субъект хозяйствования».

Классификация налогового планирования на двухуровневой основе представляется оправданной, однако, принимая во внима-

ние схожесть целевой направленности и методики осуществления индивидуального и корпоративного налогового планирования, имеет смысл на первом уровне их объединить.

Что же касается подхода Е. С. Вылковой и М. В. Романовского к классификации видов налогового планирования на втором уровне, то разделение его по критериям цели деятельности, организационно-правовой основы, субъектам, иницилирующим и осуществляющим налоговое планирование, их ожиданиям и размеру бизнеса представляется не вполне оправданным, поскольку общая методика и методы налогового планирования по ним не различаются.

Аналогичные выводы можно сделать и в отношении выделенного статичного планирования, поскольку внешняя и внутренняя среда субъекта налогового планирования находится в постоянном движении, изменяется на временных интервалах, и для получения эффективных результатов необходимо постоянно анализировать и корректировать разработанные мероприятия под изменения факторов внешней и внутренней среды. То есть основанное на статике налоговое планирование противоречит принципам гибкости и перспективности и не позволяет достичь адекватных результатов. Специфика этапов функционирования предприятия учитывается в процессе реализации стратегического и текущего налогового планирования, ввиду чего его разграничение по критерию «стадия финансово-производственного цикла предприятия (этап функционирования предприятия)» не целесообразно.

Применительно к подходу А. Г. Загороднего и А. В. Елисеева можно заметить, что, поскольку текущий контроль является одной из составляющих налогового планирования, отдельное выделение текущего налогового контроля представляется не вполне оправданным. Это же относится и к выделенному авторами налоговому планированию, в основе которого лежат специально разработанные схемы оптимизации налоговых платежей, так как налоговые схемы основываются на льготах и «лазейках» налогового законодательства.

Исходя из вышесказанного классификацию видов налогового планирования целесообразно осуществить на двухуровневой основе таким образом. На **первом уровне** следует разграничить налоговое планирование, осуществляемое государством и субъектами налогового планирования – физическими и юридическими лицами.

Концептуальные основы государственного налогового планирования составляет налоговое планирование на макроуровне, в процессе которого, в частности, разрабатывается налоговое законодательство. Установленные на макроуровне предельные ставки местных налогов и сборов уточняются на мезоуровне, в связи с чем, учитывая схожесть целевой направленности в представленной классификации, целесообразно эти уровни объединить и включить в налоговое планирование на макроуровне также мезоуровень.

Налоговое планирование на макро- и микроуровне отличается целями и методикой осуществления. Так, основной его целью на макроуровне выступает обеспечение безвозмездного изъятия в бюджетную систему государства части валового внутреннего продукта (ВВП) в виде налогов, а цель налогового планирования на микроуровне – оптимизация налоговых платежей для повышения финансовой устойчивости субъектов налогообложения.

Налоговое планирование на макроуровне можно охарактеризовать как комплекс мер государства, направленный на разработку оптимальной системы налогообложения, стимулирующей максимальное поступление налоговых платежей в бюджет государства.

Ввиду того что одной из функций налогов выступает фискальная, на практике налоговое планирование на макроуровне зачастую ассоциируется лишь с максимальным изъятием налоговых платежей в бюджет и противопоставляется налоговому планированию на микроуровне. Между тем, несмотря на некоторые различия, между ними имеется функциональная взаимосвязь, которая на данный момент изучена еще недостаточно. В частности, взаимосвязь налогового планирования на макро- и микроуровнях осуществляется посредством используемого инструментария, которым выступает налоговое законодательство (*рис.1.10*).

Как видно из рис. 1.10. в процессе налогового планирования на макроуровне разрабатывается налоговое законодательство, которое в дальнейшем выступает инструментарием налогового планирования, то есть осуществляется первичная связь. В дальнейшем на основе анализа сумм налоговых поступлений, с учетом осуществленных мероприятий налогового планирования на микроуровне, разрабатываются мероприятия по внесению корректив в налоговое законодательство – наблюдается вторичная связь.

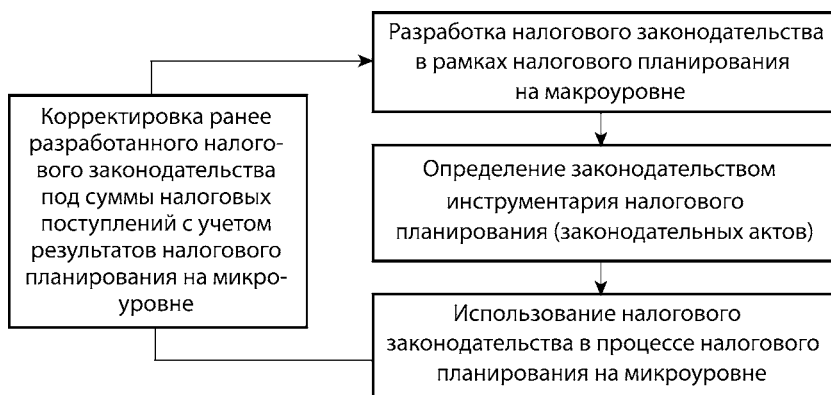


Рис. 1.10. Взаимосвязь налогового планирования на макро- и микроуровнях

На **микроуровне** налоговое планирование, осуществляемое субъектами налогообложения, можно классифицировать по следующим критериям.

1. По сфере применения:

а) внутригосударственное – налоговое планирование, осуществляемое в рамках одного государства;

б) межгосударственное – налоговое планирование, распространяемое на внешнеэкономические операции субъекта налогового планирования.

2. По организационной структуре субъекта налогового планирования:

а) корпоративное – налоговое планирование, осуществляемое субъектами предпринимательской деятельности, входящими в одну финансово-промышленную группу (корпоративную структуру). При этом для целей данной классификации в корпоративную следует включать все структуры, непосредственно участвующие в налоговом планировании, независимо от наличия документально оформленной организационной подчиненности. Например, корпоративной структурой будет считаться предприятие и используемый

для оптимизации его налоговых платежей частный предприниматель, применяющий упрощенную систему налогообложения;

б) *индивидуальное* – налоговое планирование субъектов предпринимательской деятельности, не имеющих корпоративной структуры.

3. По организационно-правовой форме субъекта налогового планирования:

а) налоговое планирование деятельности *юридических лиц*;

б) налоговое планирование деятельности *физических лиц* – субъектов предпринимательской деятельности;

в) налоговое планирование деятельности *физических лиц – граждан*, не являющихся субъектами предпринимательской деятельности.

4. По характеру управленческих решений:

а) *стратегическое* – налоговое планирование, основывающееся на реализации стратегических целей деятельности субъекта налогового планирования и осуществляемое в течение длительного периода функционирования субъекта налогового планирования;

б) *текущее* – налоговое планирование, производимое в процессе текущей деятельности предприятия, на короткий промежуток времени функционирования субъекта налогового планирования.

5. По инструментарию:

а) налоговое планирование с применением *налоговых льгот*;

б) налоговое планирование с применением «*лазеек*» *налогового законодательства*.

Общепринятого определения понятия «лазеек» налогового законодательства нет. Например, по мнению Д. Н. Тихонова, «лазейки» – это отдельные нормы или совокупность норм, нестандартное применение которых позволяет существенно снизить налоговую базу конкретных налогов [146, с. 165 – 166]. Можно согласиться с этим определением, однако с учетом расплывчатости термина «существенное снижение» целесообразнее его заменить на «льготный порядок налогообложения».

Таким образом, «*лазейки*» **налогового законодательства** можно определить как нормы налогового законодательства, определенная комбинация которых позволяет субъектам налогового пла-

нирования применять льготный порядок налогообложения. Под льготным порядком налогообложения в данном случае подразумевается порядок, при котором уплачивается меньшая сумма налоговых платежей в сравнении с базовым вариантом налогообложения.

Схематично предложенную классификацию видов налогового планирования можно представить следующим образом (*рис. 1.11*).

Представленные в вышеуказанной классификации виды налогового планирования основываются на единых принципах осуществления налогового планирования, инструментари и методике реализации. В то же время данные виды различаются по набору и специфике использования специальных методов налогового планирования на стадии подбора альтернативных вариантов налогообложения. Корректное отнесение мероприятий по налоговому планированию к конкретному виду налогового планирования позволяет осуществить оптимальный подбор специальных методов налогового планирования и повысить тем самым эффективность результатов его применения.

Поскольку процесс налогового планирования осуществляется в определенной логической последовательности, можно выделить его этапы.

В процессе анализа литературы были выявлены два концептуальных подхода к определению *этапов налогового планирования на предприятии*.

В первом из них выделение этапов налогового планирования осуществляется на основе содержательных характеристик мероприятий налогового планирования, во втором – исходя из логики внутреннего построения процесса налогового планирования.

В первом направлении большинство специалистов к этапам налогового планирования относят:

- 1) выбор выгодного расположения предприятия и его структурных подразделений;
- 2) выбор организационно-правовой формы и профиля предпринимательской деятельности предприятия;
- 3) изучение возможностей правильного использования льгот, снижения объемов налоговых платежей;
- 4) выбор рационального, с налоговой точки зрения, размещения финансовых активов предприятия и его инвестиционной политики.



Рис. 1.11. Классификация видов налогового планирования

Такое определение этапов налогового планирования приводят, в частности Е. С. Вылкова и М. В. Романовский [39], С. В. Жестков [57], М. В. Лушникова [110]. Аналогичную позицию занимают С. А. Любавский [113], Л. Г. Ходов и В. В. Худолеев [156], называя при этом этапы налогового планирования направлениями налогового планирования.

Иные подходы к определению этапов налогового планирования на предприятии изложены в Приложении Б, среди которых имеет смысл выделить предложение Т. А. Козенковой относительно разделения этапов стратегического и оперативного (текущего) налогового планирования, и В. В. Муравьева, которым за основу этапов налогового планирования были приняты этапы внутрифирменного планирования на предприятии.

Объединение данных подходов позволяет выделить следующие этапы налогового планирования (*рис. 1.12*).

Содержание представленных этапов налогового планирования можно представить таким образом.

1) Организационно-подготовительный этап. На данном этапе внедряются организационно-подготовительные мероприятия по осуществлению процесса налогового планирования на предприятии, в частности: подбор данных о формах договорных отношений, планируемых для использования предприятием, информации из законодательной нормативно-правовой базы и прочих данных, используемых в налоговом планировании.

В стратегическом налоговом планировании на организационно-подготовительном этапе подбирается или создается структура, в дальнейшем осуществляющая процесс налогового планирования на предприятии, которой, по усмотрению собственников, могут выступать как сторонние консалтинговые формы, так и собственное подразделение предприятия. Основные различия между стратегическим и текущим налоговым планированием на данном этапе проявляются в показателях, на которых основывается налоговое планирование. В стратегическом налоговом планировании показатели подбираются из стратегического бизнес-плана предприятия, в текущем – из оперативных и финансовых бюджетов.

2) Исследовательский этап. На этом этапе в стратегическом и текущем налоговом планировании на предприятии проводится исследование и анализ данных о структуре и профиле деятельности предприятия, формах договорных отношений, планируемых для использования на предприятии, законодательной нормативно-правовой базы.

В стратегическом налоговом планировании в качестве базы исследований используется бизнес-план предприятия, в текущем – данные бюджетов предприятия.

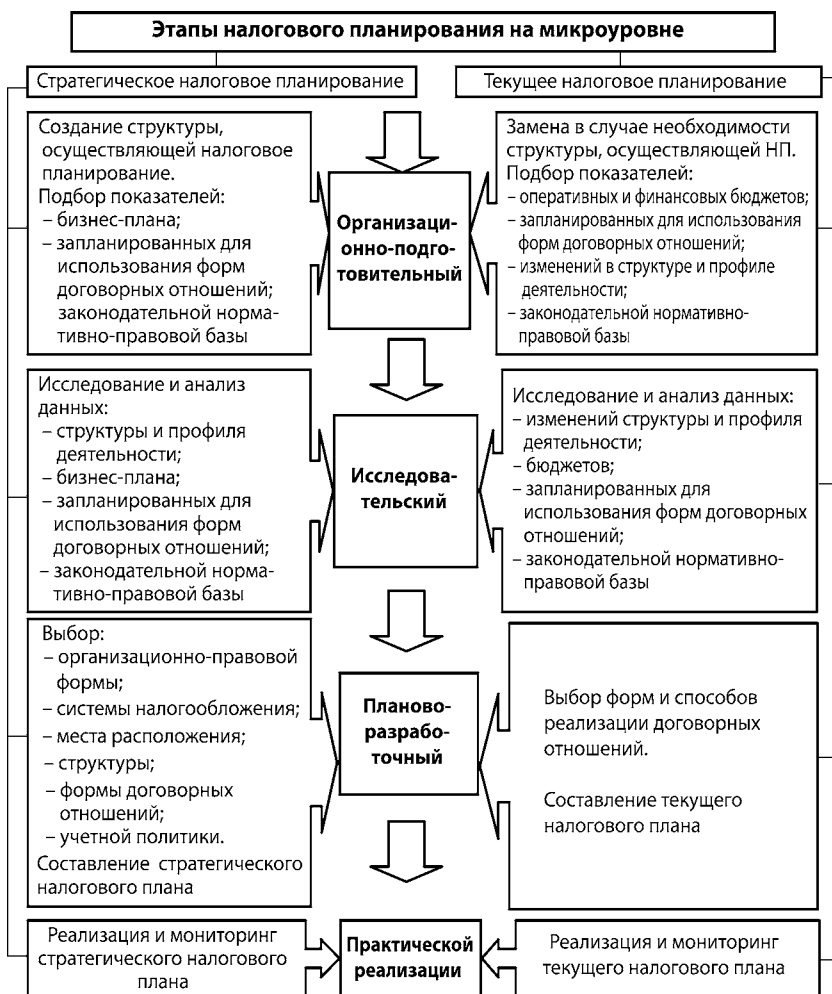


Рис. 1.12. Этапы налогового планирования на микроуровне

3) **Планово-разработочный этап.** Это основной этап осуществления процесса налогового планирования на предприятии. На этом этапе производится подбор альтернативных вариантов на-

логообложения, расчет эффективности результатов их применения, и выбирается вариант с оптимальными показателями.

В стратегическом налоговом планировании на данном этапе осуществляется анализ и выбор организационно-правовой формы, системы налогообложения, места расположения, структуры, формы договорных отношений и учетной политики предприятия, результатом чего выступает составление стратегического налогового плана.

В текущем налоговом планировании на планово-разработочном этапе анализируются возможные формы и способы реализации договорных отношений предприятия и подбираются варианты с наиболее оптимальным налогообложением. Результатом мероприятий текущего налогового планирования на данном этапе является составление текущего налогового плана предприятия.

4) Этап практической реализации. На этом этапе в стратегическом и текущем налоговом планировании осуществляется реализация и мониторинг стратегических или текущих налоговых планов предприятия.

Анализ выделенных этапов показывает, что логическая последовательность осуществления процесса налогового планирования в стратегическом и текущем налоговом планировании одинакова и осуществляется по одним и тем же этапам. Однако между выделенными этапами просматриваются различия в аспекте содержательных характеристик, поскольку основной целью стратегического налогового планирования выступает определение глобальных, стратегических направлений оптимизации налоговых платежей, а текущее (оперативное) планирование предусматривает осуществление мероприятий по оптимизации налоговых платежей по отдельным формам договорных отношений, используемым в текущей деятельности субъекта налогообложения.

1.4. РИСКИ В НАЛОГОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ И ИХ МИНИМИЗАЦИЯ

Налоговое планирование относится к сфере деятельности, сопровождающейся повышенной рисковостью, в связи с чем особое внимание следует уделить мероприятиям по их минимизации.

В то же время перед рассмотрением сопровождающих налоговое планирование рисков необходимо отметить, что в исследованиях ученых отсутствует единство подходов к определению термина «риск».

Существует две теории риска: классическая, представителями которой являются Дж. Миль и И. Сеньор, и неоклассическая, сторонниками которой выступают А. Маршал, А. Пигу, Дж. Кейнс [95].

Классическая теория рассматривает риск как вероятность получения убытков и затрат от избранного решения и стратегии деятельности, а неоклассическая – как вероятность отклонения от поставленных целей.

Применительно к налоговому планированию более оправданным представляется подход классической теории к определению риска. Обусловлено это, прежде всего, тем, что в неоклассической теории риск связывается, в частности, и с деятельностью, в которой наблюдается возможность увеличения прибыли в сравнении с прогнозной величиной. В то же время ассоциация риска с прибылью представляется весьма спорной, и, по нашему мнению, некорректно говорить о риске в ситуации возможного дополнительного получения прибыли без каких-либо отрицательных последствий. Однако в случае прогнозирования любое отклонение от прогноза (позитивное или негативное) рассматривается как отрицательный результат, в связи с чем риск прогнозирования сопровождается возможностью возникновения как убытков, так и прибыли. Следовательно, можно заключить, что неоклассическая теория без допущений применима лишь к риску прогнозирования.

Подходы классической и неоклассической теории к определению термина «риск» различаются и в вопросах отождествления понятий вероятности и неопределенности.

Так, экономисты классической школы придерживаются мнения о тождественности понятий «риск» и «неопределенность», а представители неоклассической школы их разделяют. Согласно теории Ф. Найта риск выступает результатом любой деятельности, которую можно измерить с помощью методов теории вероятности и закона больших чисел. В случае невозможности подобных расчетов результат деятельности является неопределенностью [24].

Таким образом, для приверженцев теории Ф. Найта различие между риском и неопределенностью заключается в том, что риск сопровождается вероятностными характеристиками неконтролируемых переменных, а неопределенность – нет [162]. Этот подход подтверждается в математической теории исследования операций, в которой различают задачи принятия решений при наличии риска и в условиях неопределенности.

Вместе с тем, такое распределение представляется оправданным в математике, где наличие или отсутствие точного значения вероятности приводит к необходимости решения различных задач. Однако в практической деятельности наличие рисков, как правило, не ставится в зависимость от возможности расчета вероятности их возникновения. Нередко встречаются ситуации, связанные с риском, при которых определить вероятность наступления того или иного последствия не представляется возможным.

Применительно к налоговому планированию в качестве иллюстрации можно привести ситуацию, когда существует возможность появления закона, увеличивающего ставку налогообложения, но рассчитать вероятность его появления невозможно. В данной ситуации некорректно утверждать, что плательщики сталкиваются не с риском, а с ситуацией неопределенности, поскольку это значительно сужает сферу его определения.

Таким образом, можно согласиться с тем, что в недетерминированной среде существуют две ситуации: *вероятностная* – когда имеется возможность рассчитать вероятность наступления того или другого события, и ситуация *неопределенности*, при которой вероятность наступления того или другого события определить невозможно.

Риск может присутствовать в обоих случаях, исходя из чего целесообразно определить его как возможность, а не вероятность. Между тем, по нашему мнению, риск присутствует только в тех ситуациях вероятности и неопределенности недетерминированной среды, которые сопровождаются отрицательными последствиями.

В некоторых определениях риск связывается с деятельностью. Так, исходя из позиции Ф. Найта риск является результатом деятельности, а В. Гранатуров считает, что риск это «деятельность, свя-

занная с преодолением неопределенности в ситуации неминуемого выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предвиденного результата, неудачи и отклонение от цели» [44, с. 7].

Встречается также определение риска как причины или события. Например, О. Грунин и С. Грунин считают, что «под фактором риска в бизнесе понимается причина, движущая сила, способная породить опасность или привести к потере, убытку» [45, с. 51], а Н. Чубов, что «риск – это событие или группа родственных случайных событий, которые наносят убыток объекту, который владеет данным риском» [158, с. 11].

Мы считаем, что определение риска как деятельности или ее результата спорно, поскольку риск может существовать и при их отсутствии. Определять риск как причину опасности не вполне корректно потому, что не риск выступает причиной опасности, а конкретные явления. Учитывая же то, что риск может существовать независимо от факта наступления или ненаступления события, не вполне корректно связывать определение риска с событием.

Исходя из вышесказанного, наиболее уместным представляется определение **риска** И. Балабановым, как «возможной опасности потерь, которая вытекает из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человека» [27, с. 439], с учетом того, что под потерями следует иметь в виду любые нежелательные для субъекта последствия, включая упущенную выгоду, возникновение дополнительных ограничений, отклонение от спрогнозированных или запланированных результатов, а также наступление иных, более проблемных рисков. Реализацией риска следует считать наступление таких потерь.

Риски в налоговом планировании можно определить как возможность наступления событий с негативными последствиями из-за внедрения мероприятий налогового планирования [87].

Существует несколько подходов к классификации рисков в налоговом планировании, однако представляется целесообразным разделить их следующим образом (*рис. 1.13*).

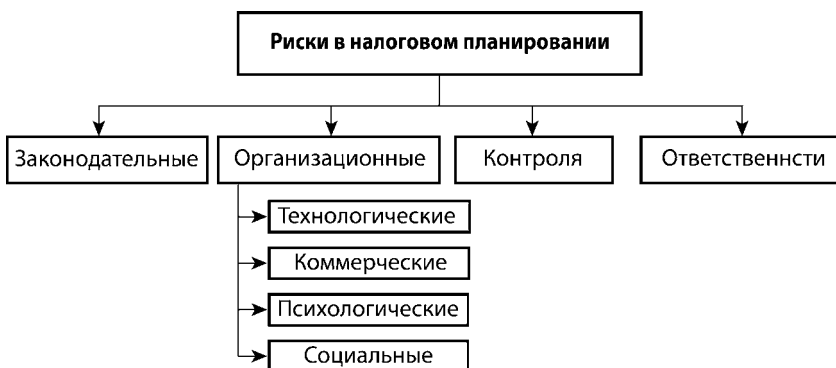


Рис. 1.13. Риски в налоговом планировании

Законодательные риски обусловлены возможностью изменения законодательных и нормативных актов, регулирующих порядок налогообложения операций (например, изменения условий предоставления налоговых льгот, ставок налогообложения и т. д.) [87].

По нашему мнению, возможно выделить три вида нестабильности в законодательстве исходя из того, что налоговое планирование осуществляется, как правило, на период до одного календарного года. Так, в зависимости от периодичности внесения изменений в законодательство, регулирующее порядок обложения определенным видом налога, можно выделить:

1) **крайнюю нестабильность** – изменения вносятся **один и более раз в год;**

2) **среднюю нестабильность** – изменения вносятся **один раз в два-три года;**

3) **относительную стабильность** – изменения вносятся **менее, чем один раз в два-три года.**

Следует отметить, что на современном этапе украинское налоговое законодательство отличается крайней нестабильностью и большим количеством изменений законодательных актов.

Например, в Закон «О прибыли» было внесено 96 изменений за последние 8 лет действия, то есть в среднем – 12 изменений в год;

в Закон Украины «О налоге на добавленную стоимость» от 3.04.1997 г. № 168/97 [6] (далее – Закон «Об НДС») внесено 114 изменений за последние 8 лет действия, в среднем – 14,25 изменений в год;

в Закон Украины «О плате за землю» от 03.07.1992 г. № 2535-XII [4] внесено 52 изменения за 13 лет действия, в среднем – 4 изменения в год.

Кроме того, следует учесть еще и скрытую нестабильность, вызываемую изменениями механизма налогообложения нормативными актами, не относящимися к закону, непосредственно регулирующему порядок обложения конкретным налогом (законы о государственном бюджете на соответствующий год, постановления Кабинета Министров, приказы Государственной налоговой администрации Украины (далее – ГНАУ) и т. п.), а также изменения в толковании законов. Скрытая нестабильность лишь увеличивает явную, поэтому ее следует принимать во внимание только в том случае, когда явная нестабильность не является крайней.

Таким образом, при наличии крайней нестабильности законодательства по конкретному налогу налоговые схемы по нему подвергаются **высокой степени законодательного риска** в налоговом планировании, средней нестабильности – **средней степени законодательного риска**, относительной стабильности – **незначительной степени законодательного риска**.

Следовательно, для целей минимизации негативных последствий изменений законодательных актов, помимо основного варианта оптимизации, необходимо использовать резервные варианты, которые могут быть применены в случае изменения законодательства, относящегося к основному варианту. При этом необходимость использования резервных вариантов возрастает по мере усиления нестабильности законодательства.

При рассмотрении законодательных рисков в налоговом планировании следует обратить также внимание на то, что налоговые схемы базируются на использовании определенного варианта налогообложения, который сопровождается различной степенью определенности (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Неопределенность законодательного регулирования порядка налогообложения операций

Степень определенности	Информационная база	Комментарий
Полная определенность	Соответствующие разъяснения налоговых органов	Сомнений относительно трактовки налоговыми органами налогообложения не существует
Неопределенность первой степени	Решения судебных органов по подобным операциям при отсутствии информационной базы более высокого уровня	Вероятность того, что трактовка налоговых и судебных органов будет отличаться, достаточно мала
Неопределенность второй степени	Порядок обложения операций регулируется соответствующим законом или иным нормативно-правовым документом	Существует опасность, что налоговые и судебные органы могут интерпретировать соответствующую норму данного документа иначе, чем плательщик
Неопределенность третьей степени	Разъяснение иных ведомств или специалистов в печати	Существует опасность, что налоговые и судебные органы будут иначе трактовать порядок налогообложения операции, чем данные ведомства или специалисты
Неопределенность четвертой степени	Отсутствует	Плательщик действует, не зная порядка обложения соответствующей операции

Для преодоления неопределенности в сфере применения законодательства о налогообложении налогоплательщик имеет право воспользоваться п.п. 4.4.2. Закона № 2181, в соответствии с которым он имеет право бесплатно получить любое налоговое разъяснение, в том числе предоставленное другому налогоплательщику по вопросу, который рассматривается на протяжении одного месяца, а по вопросам, не требующим дополнительного изучения – немедленно, но не позднее пятнадцати дней со дня их получения. В случае невозможности рассмотрения вопроса в месячный срок он может быть продолжен до сорока пяти дней.

К сожалению, не всегда такие обращения позволяют исключить ситуацию неопределенности, поскольку нередко контролирующие органы предоставляют формальные ответы, которые не вносят ясности в порядок налогообложения проблемной операции.

Относительно противоречивости в законодательстве необходимо отметить следующее. Информационная база принятия решений при рассмотрении противоречий в законодательстве может быть разделена на несколько крупных **сегментов**, которыми выступают: разъяснения налоговых органов, судебные решения, законы и иные нормативно-правовые документы, разъяснения иных ведомств и специалистов в средствах массовой информации.

При наличии противоречий в законодательстве наблюдается ситуация, когда норма закона или иного нормативно-правового акта, или нормы разных законов или разных нормативно-правовых актов допускают неоднозначное (множественное) трактование прав и обязанностей налогоплательщиков или контролирующих органов. В этом случае необходимо применять нормы п.п. 4.4.1. Закона № 2181, в соответствии с которыми решение должно приниматься в пользу налогоплательщика. В то же время, учитывая то, что сейчас данный подпункт применяется в единичных случаях, целесообразно более детально рассмотреть механизм принятия решений в условиях таких разногласий.

Разногласия в налоговом законодательстве, по нашему мнению, можно разделить на два вида: *односегментные*, возникающие внутри одного сегмента, и *разносегментные*, возникающие между разными сегментами информационной базы принятия решений.

Разногласия, возникающие в середине *сегментов-законов* и иных нормативно-правовых документов, решаются путем применения общеюридических правил решения коллизий в законодательстве:

1) нормативный акт более **высокого уровня имеет приоритет** над нормативным актом более низкого уровня (Законы – над постановлениями Кабинета Министров Украины, постановления Кабинета министров Украины – над приказами министерств и т. п.);

2) при наличии противоречий между нормативными актами одного уровня, приоритет отдается акту, который должен применяться в силу **антиколлизийного предостережения**. Например, при противоречии двух законов приоритет следует отдавать закону, содержащему такое предостережение: «в случае, если нормы других законов противоречат нормам этого закона, приоритет имеют нормы этого закона», если иной закон такого предостережения не содержит. При противоречии же двух законов в отношении ставок, механизма взыскания налогов и сборов, льгот по налогообложению, один из которых не является налоговым, приоритет имеет налоговый закон в силу антиколлизийного предостережения, содержащегося в ст. 1 Закона Украины «О системе налогообложения» от 25.06.1991 г. № 1251-ХІІ [3] (далее – Закон «О системе налогообложения»);

3) если антиколлизийные предостережения не могут решить конфликт между актами (например, оба закона имеют одинаковые антиколлизийные предостережения, или ни к одному из них не применяются такие предостережения), приоритет должен отдаваться более **специальному акту**, регулиющему более узкую сферу. Например, при возникновении противоречий между Законом «О прибыли» и Законом «О системе налогообложения» приоритет отдается первому из них, как более специальному;

4) если невозможно определить, какой из нормативных актов является более специальным, приоритет следует отдавать **акту, принятому позднее**.

Противоречия, возникающие внутри сегмента, которыми выступают **разъяснения** налоговых органов, решаются таким образом:

1) налоговое разъяснение, предоставленное налоговым органом высшего уровня, имеет приоритет над налоговыми разъясне-

ниями подчиненных ему налоговых органов (п.п. 4.4.2 «г» Закона № 2181);

2) консультации представителей ГНАУ в «Вестнике налоговой службы Украины» имеют приоритет над налоговыми разъяснениями, предоставленными ГНАУ в адрес конкретных плательщиков, поскольку не являются индивидуальными, а рассчитаны на широкий круг плательщиков;

3) налоговые разъяснения, предоставленные ГНАУ в адрес всех налоговых инспекций, имеют приоритет над консультациями представителей ГНАУ в «Вестнике налоговой службы Украины», поскольку являются прямым указанием руководства ГНАУ подчиненным налоговым инспекциям;

4) обобщающее налоговое разъяснение имеет приоритет над обычными налоговыми разъяснениями (п.п. 4.4.2 «д» Закона № 2181);

5) обычное неотозванное налоговое разъяснение, полученное плательщиком, имеет приоритет над иными налоговыми разъяснениями, в том числе обобщающими, изданными позднее, а также над консультациями представителей ДПАУ в «Вестнике налоговой службы Украины» (п.п. 4.4.2 «д» Закона № 2181).

Противоречия, которые возникают внутри такого сегмента, как **судебные решения**, решаются на основе того, что решение вышестоящего суда имеет приоритет над решениями нижестоящего.

В случае противоречий **между сегментами** следует придерживаться такой концепции.

При наличии противоречий **между законодательными актами и позицией налоговых органов** необходимо проанализировать, выгодна ли плательщику позиция налоговых органов. Если позиция налоговых органов плательщику выгодна, то можно говорить о ситуации определенности, так как применение этой позиции плательщиком уже одобрено налоговыми органами.

В случае же невыгодности плательщику позиции налоговых органов следует рассмотреть позицию судебных органов по данному вопросу. Если позиция судебных органов совпадает с позицией налоговых органов, то имеет место ситуация определенности, так как уже заранее можно спрогнозировать порядок налогообложения. Если же позиция судебных органов не совпадает с позицией

налоговых органов, то наблюдается некоторая неопределенность, поскольку позиция судебных органов нестабильна и правила судебного прецедента в Украине не действуют. Если позиция судебных органов по данному вопросу отсутствует, то следует говорить о ситуации повышенной неопределенности, поскольку представляется довольно сложным заранее спрогнозировать позицию судебных органов по данному вопросу.

Разъяснение иных ведомств и специалистов в средствах массовой информации являются малозначительными и могут лишь не существенно повлиять на вероятность решения вопроса в пользу плательщика в двух последних случаях.

На основе вышеприведенной градации ситуаций возможно осуществлять анализ и сопоставление законодательных рисков в различных налоговых схемах.

Организационные риски в налоговом планировании обусловлены возможными организационными сложностями реализации мероприятий налогового планирования.

Они являются сложными и включают в себя различные виды рисков, отличающиеся причинами возникновения и сферой проявления, в частности, технологические, коммерческие, психологические, социальные и др.

Технологические риски обусловлены возможными сложностями технологической реализации мероприятий налогового планирования.

Например, предприятие может не располагать достаточными ресурсами для регистрации спутника в оффшорной зоне или не иметь возможности зарегистрировать предприятие инвалидов, сельхозтоваропроизводителя и др.

Минимизировать такие риски можно путем проведения всестороннего анализа ресурсной, кадровой и др. баз предприятия с целью расширения состава информации, относящейся к мероприятиям налогового планирования.

Коммерческие риски связаны с возможностью возникновения конфликтных ситуаций с контрагентами по поводу несогласованного перевода на них налоговых обязательств [87]. Для минимизации данных рисков необходимо предварительно согласовывать

все планируемые мероприятия по налоговому планированию с контрагентами, интересы которых они затрагивают.

Например, если предприятие желает с целью отсрочки платежей по налогу на прибыль и НДС перечислить в последних числах месяца предоплату контрагенту-плательщику данных налогов для избежания конфликтной ситуации ему необходимо согласовать такие действия с контрагентом.

Психологические риски в налоговом планировании обусловлены психологическим отношением лиц к мероприятиям налогового планирования [87]. Так, принимая во внимание то, что мероприятия по налоговому планированию ассоциируются у контролирующих органов с уклонением от уплаты налогов, существует вероятность отказа лиц-исполнителей от их проведения.

Например, главный бухгалтер может отказаться отражать в составе валовых расходов услуги по маркетинговому исследованию, проведенному частным предпринимателем-плательщиком единого налога, если у него возникнут сомнения в соответствии их обычной цене.

Эти риски можно минимизировать, в частности, путем предоставления обоснованных разъяснений со ссылками на нормы действующего законодательства, разъяснения контролирующих органов, судебную практику по вопросам налогового планирования лицам, принимающим участие в мероприятиях налогового планирования.

Социальные риски в налоговом планировании связаны с возможностью возникновения конфликтных ситуаций с работниками предприятия вследствие проведения мероприятий налогового планирования [87].

В качестве иллюстрации сферы проявления данных рисков можно привести такой пример.

В подразделе 1.1 (с. 31 – 32) рассматривался вариант оптимизации взносов на социальное страхование с помощью изменения формы договорных отношений с сотрудником предприятия с трудовой на гражданско-правовую, когда работник регистрируется частным предпринимателем – плательщиком единого налога. Между тем в данной ситуации существует вероятность того, что работник откажется от изменения формы договорных отношений, поскольку

в этом варианте снижается сумма отчислений в пенсионный фонд, что отразится на снижении размера будущей пенсии работника.

При возникновении ситуаций, сопровождающихся социальными рисками, с целью их минимизации необходимо продумать действия по дополнительной социальной поддержке работников, например, уплаты части взносов за сотрудников в негосударственные пенсионные фонды.

Риски контроля в налоговом планировании обусловлены возможностью привлечения повышенного внимания контролирующих органов в результате мероприятий налогового планирования.

Повышенное внимание контролирующих органов, в частности, может проявляться в проведении дополнительных проверочных действий по результатам деятельности предприятия, использующего политику налогового планирования.

Так, например, согласно Приказу ГНАУ от 11.10.2005 г. № 441 [21] включению в план-график проведения документальных проверок подлежат юридические лица, имеющие налоговую нагрузку ниже установленного уровня (расчет показателя приводится в подразделе 2.2 монографии, на с. 123 в формуле (2.5)) или бюджетное возмещение по НДС, что необходимо учитывать при расчете сумм оптимизации налоговых платежей для минимизации риска контроля.

Внимание контролирующих органов может быть также обусловлено использованием в налоговом планировании прозрачных схем оптимизации, из которых можно увидеть, что основной направленностью сделки выступала оптимизация налоговых платежей. В этом случае возможны попытки одностороннего трактования налоговыми инспекторами некоторых норм законодательства с целью препятствия применению таких схем, в частности возможно использование судебной процедуры признания их незаконными или административного давления для создания препятствий плательщику в области разрешительной системы государства. При этом в отношении конкретного плательщика незаконными могут быть признаны и налоговые схемы, имеющие массовое использование, в то время как применительно к другим плательщикам их использование будет продолжаться признаваться законным способом оптими-

зации. Примером таких случаев является уголовное дело, возбужденное в отношении руководства банка «Славянский» в Украине, дело М. Ходорковского в России, ситуация с использованием свободных экономических зон РАО «Газпром».

Кроме того, возможно внесение изменений в законодательство с целью создания препятствий для применения прозрачных налоговых схем.

Прозрачность схемы определяется, как правило, количеством лиц, задействованных в этой схеме, территориальными границами схемы, степенью дробления финансово-товарных потоков схемы.

В связи с этим для целей минимизации негативных последствий можно утверждать, что чем больше лиц и выше степень дробления потоков, тем менее прозрачной и рискованной является схема. Можно также сделать вывод, что международные налоговые схемы менее прозрачны, чем внутригосударственные.

Риски ответственности обусловлены возможностью применения финансовой, административной и уголовной ответственности к лицам, принимающим участие в мероприятиях налогового планирования.

Эти риски следуют из рисков контроля, и с целью их минимизации, во-первых, необходимо всесторонне проанализировать информационную законодательную базу, относящуюся к применению налоговой схемы, во-вторых, постоянно повышать квалификацию персонала и эффективность мероприятий внутреннего контроля с целью выявления возможных ошибок.

Таким образом, можно сделать вывод, что учет рисков в налоговом планировании является немаловажным фактором при принятии решений. Игнорирование рисков в налоговом планировании может привести к принятию некорректных решений в области налогового планирования, что в ряде случаев может быть расценено контролирующими органами как уклонение от уплаты налогов с применением соответствующей уголовной и финансовой ответственности к руководству предприятия.

ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

2.1. ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Организация налогового планирования включает комплекс подготовительных мероприятий, необходимых для обеспечения процесса налогового планирования на предприятии. Поскольку налоговое планирование основывается на показателях бюджетов, необходимым условием его эффективного функционирования выступает внедрение на предприятии системы бюджетирования.

Бюджетирование является одним из направлений управленческого учета и предполагает составление ряда взаимосвязанных и взаимозависимых бюджетов предприятия.

В литературе встречаются различные подходы к классификации бюджетов (табл. 2.1).

Таблица 2.1
Теоретические подходы к классификации бюджетов

Автор	Вид бюджетов	Состав бюджетов
1	2	3
Авторы учебника «Финансовый менеджмент» под редакцией А. Н. Поддерёгина [152, с. 452]	Основные	Доходов и расходов, движения денежных средств, расчетный бухгалтерский баланс
	Операционные	Продаж, прямых материальных расходов, административных расходов

Окончание табл. 2.1

1	2	3
	Вспомогательные	Налогов, план капитальных (первоначальных) расходов, кредитный план
	Специальные	Распределения прибыли, отдельных проектов и программ
С. Ф. Голов [41]	Операционные	Продаж, производства, прямых материальных расходов, прямых расходов на оплату труда, производственных накладных расходов, себестоимости готовой продукции, себестоимости реализованной продукции, расходов на сбыт, административных расходов, бюджетный отчет о прибыли
	Финансовые	Капитальных инвестиций, денежных средств, бюджетный баланс
А. Привалов, В. Кондратьев, В. Краснова и др. [168]	Операционные	Бюджеты: бизнес-направлений, подразделений, центров финансового учета, бизнес-процессов, проектов
	Финансовые (сводные)	Доходов и расходов (прибылей и убытков), движения денежных средств (кассовый бюджет); по балансовому листу (прогнозный баланс)

Операционные и финансовые бюджеты С. Ф. Головым включаются в *генеральный (сводный) бюджет*, под которым подразумева-

ется совокупность бюджетов, обобщающих будущие операции всех подразделений предприятия.

Можно заметить, что основные бюджеты в вышеприведенных классификациях корреспондируют финансовым бюджетам. При этом в отличие от подхода С. Ф. Голова, А. Привалов, В. Кондратьев, В. Краснова и др. [168] включают в состав финансовых бюджетов также бюджет доходов и расходов (прибылей и убытков). Рассмотренные подходы отражают различные направления бюджетирования предприятия и поэтому каждый из них можно считать в определенной мере правомерным. В то же время авторам представляется более предпочтительным подход с разделением всех бюджетов на финансовые и операционные.

Операционные – совокупность бюджетов предприятия, на основании которых составляются финансовые бюджеты предприятия.

Финансовые – совокупность бюджетов предприятия, в которых представлены итоговые (отчетные) данные о денежных потоках и финансовом состоянии предприятия.

С учетом вышесказанного классификацию бюджетов предприятия можно представить таким образом (*рис. 2.1*).

Бюджет налогов, как правило, составляется специалистами по налогообложению отдела бюджетирования (планового отдела) предприятия при непосредственном взаимодействии со всеми подразделениями предприятия на основании показателей операционных бюджетов предприятия.

В то же время следует отметить, что для бюджетирования налогов, помимо стоимостных показателей, необходимо также располагать дополнительной информацией о формах запланированных договорных отношений предприятия, численности работников, составе основных фондов и др., в связи с чем показатели бюджетов предприятия следует дополнить соответствующей информацией, используемой при расчете налоговых платежей.

Например, в бюджет налога на землю имеет смысл включить информацию о площади и денежной оценке участков; в бюджет коммунального налога – информацию о среднеучетном количестве работников и прогнозе его изменения; в бюджет налога с владельцев транспортных средств – информацию о составе автомобилей

Глава 2. Организация и методика налогового планирования на предприятии

с объемами цилиндров двигателей внутреннего сгорания; в бюджет взносов в соцстрах – информацию о формах договорных отношений с персоналом (трудовые договоры или договоры подряда), а также о видах выплат (заработная плата, материальная помощь и т. д.) персоналу и т. д. Следует также учесть, что для расчета налога на прибыль требуется дополнительная информация о составе расходов, включаемых в валовые расходы предприятия в полном объеме, с ограничениями и не входящих в валовые расходы предприятия, статусе контрагентов и т. д., а для определения налоговых обязательств по НДС необходимо располагать данными об объемах облагаемых и необлагаемых НДС операций, месторасположении партнера (таможенная территория Украины, иного государства), а также рядом других сведений.

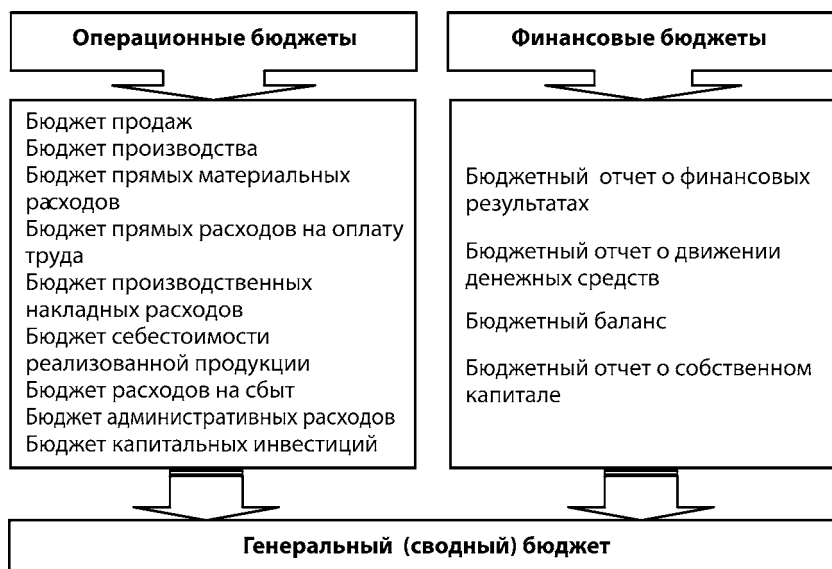


Рис. 2.1. Классификация бюджетов предприятия

Исходя из этого налоговому менеджеру совместно с плановой службой предприятия (отделом бюджетирования) необходимо разработать типовые формы бюджетов предприятия, содержащие соответствующую информацию.

Система бюджетирования налогов предприятия состоит из бюджетов отдельных налогов, уплачиваемых предприятием, и генерального (сводного) бюджета налогов, в котором отражаются плановые показатели всех налоговых платежей предприятия.

При этом у предприятий, находящихся на общей системе налогообложения, бюджет налога на прибыль основывается на показателях бюджетов налогов, включаемых в валовые расходы предприятия и НДС¹², а бюджет НДС – на данных бюджета налога на прибыль (рис. 2.2).

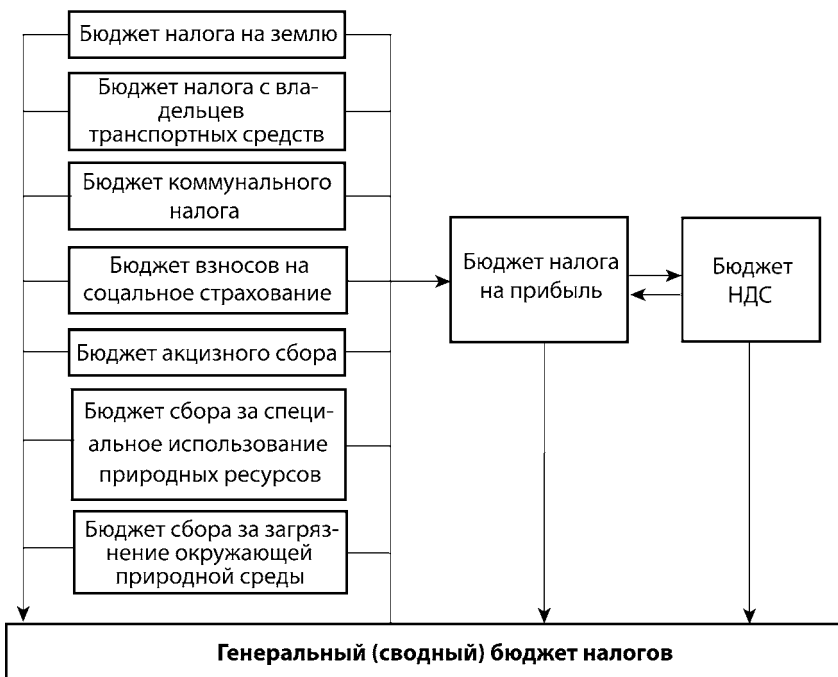


Рис. 2.2. Пример системы бюджетов налогов предприятия, находящегося на общей системе налогообложения

¹² Из бюджета НДС при составлении бюджета налога на прибыль используется информация об облагаемых и необлагаемых НДС операциях.

Примерная система бюджетов предприятия, использующего упрощенную систему налогообложения (единый налог), может включать в себя бюджеты: единого налога; взносов в Фонды социального страхования; налога с владельцев транспортных средств; налога на добавленную стоимость (для плательщиков НДС); взносов, начисленных на сумму дивидендов; сбора за загрязнение окружающей природной среды и др.

На основе бюджетов отдельных налогов составляется генеральный (сводный) бюджет налогов, данные которого включаются в бюджет административных расходов и используются при составлении финансовых бюджетов предприятия (рис. 2.3).

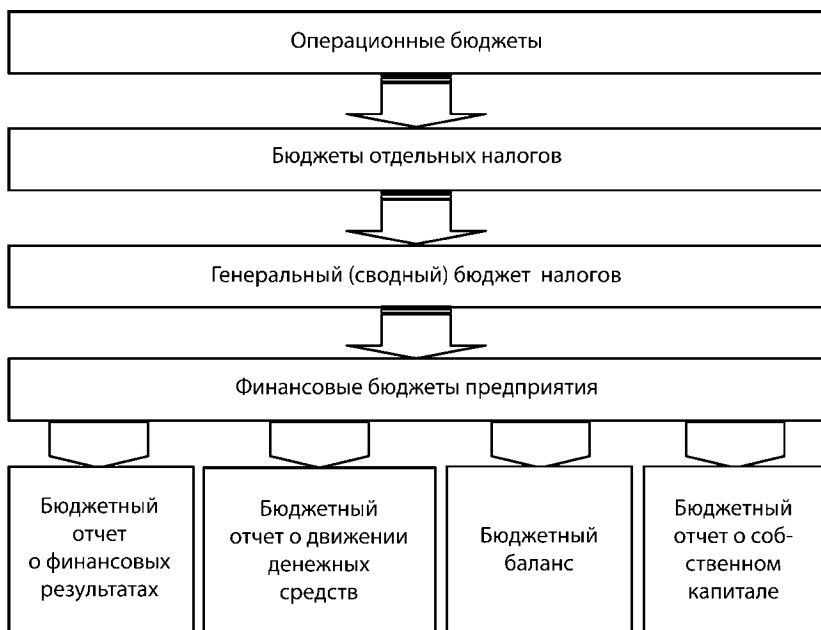


Рис. 2.3. Взаимосвязь бюджетов налогов с операционными и финансовыми бюджетами предприятия

Результатом бюджетирования налогов выступает также налоговый платежный календарь, в котором указываются суммы плановых налоговых платежей с предельными сроками их уплаты.

С целью повышения эффективности налогового планирования бюджеты целесообразно составлять *на месяц с подекадной разбивкой*.

После внедрения на предприятии бюджетирования осуществляются организационные мероприятия по формированию системы налогового планирования, к которым, прежде всего, относится организация его ресурсного обеспечения, состоящего из трех элементов (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Состав организационных мероприятий по ресурсному обеспечению налогового планирования на предприятии

К **кадровому обеспечению** относится персонал, имеющий отношение к разработке и реализации мероприятий налогового планирования, в частности, работники налогового отдела, отдела бюджетирования налогов, бухгалтерии и т. д.

Информационное обеспечение представляет собой информационный массив, задействованный в разработке и реализации мероприятий налогового планирования, а также организации налогового планирования на предприятии, в частности при подборе кадрового персонала по налоговому планированию.

Под *материальным обеспечением* в данном случае подразумеваются все виды материальных ресурсов, необходимых для обеспечения разработки и реализации мероприятий налогового планирования, а также организации налогового планирования на предприятии, в частности денежные ресурсы, средства и предметы труда и т. д.

При этом в процессе организации налогового планирования следует учесть, что все элементы ресурсного обеспечения взаимосвязаны и взаимозависимы, поэтому внедрять их необходимо в комплексе, с учетом взаимного влияния.

Например, среди факторов, оказывающих влияние на квалификационный состав персонала по налоговому планированию предприятия (кадровое обеспечение), можно выделить материальное и информационное обеспечение. Так, в конкурентных условиях услуги специалиста по налоговому планированию с высоким и средним уровнем квалификации оплачиваются дифференцированно – высокий уровень квалификации предполагает наличие повышенного размера гонорара. Для поиска и проверки квалификационных характеристик персонала необходимо располагать определенной информацией, которую, в частности, могут предоставить кадровые (рекрутинговые) агентства, услуги которых оплачиваются также дифференцированно – в зависимости от качества подбираемого персонала (предоставленной информации о персонале).

Следовательно, можно сделать вывод, что состав кадрового обеспечения налогового планирования зависит от суммы предложенного специалисту гонорара (материальное обеспечение) и информации о нем (информационное обеспечение). Таким образом, на первоначальном этапе руководству предприятия необходимо решить вопрос, какое количество материальных ресурсов оно считает возможным вложить в кадровое обеспечение налогового планирования.

В то же время необходимо заметить, что экономия на кадровом обеспечении налогового планирования в дальнейшем может привести к снижению эффективности его результатов и непродуктивным потерям денежных средств. Связано это, в основном, с двумя факторами: во-первых, от квалификации специалиста по налоговому планированию (налогового менеджера) зависят дальнейшие

затраты по подбору средств и предметов труда, информационного обеспечения налогового планирования, во-вторых, уровень его квалификации оказывает влияние на качество составленных налоговых планов, и, как следствие, на результаты налогового планирования. Последняя связь обусловлена тем, что от качественных характеристик налоговых планов зависит уровень материальных вложений в налоговое планирование, поскольку их реализация требует определенных затрат, которые индивидуальны для каждой схемы оптимизации. И специалист с высоким уровнем квалификации может выбрать более эффективный вариант налогообложения, требующий меньших ресурсных вложений с наибольшей рентабельностью, чем специалист со средним уровнем квалификации.

Налоговое планирование на предприятии может осуществляться как персоналом предприятия, так и сторонними консультантами (консалтинговыми или аудиторскими фирмами). В то же время, по нашему мнению, наиболее эффективных результатов можно достичь путем комбинации данных форм сотрудничества.

Так, действия по разработке текущих налоговых планов, их мониторингу и контролю, координации действий всех подразделений, участвующих в налоговом планировании, целесообразно поручить налоговому менеджеру-сотруднику предприятия. Однако при этом следует учесть, что для повышения качества налоговых планов и подбора наиболее эффективных вариантов налогообложения налоговому менеджеру необходимо постоянно повышать свою квалификацию. Для разработки стратегических планов и особо важных проектов имеет смысл дополнительно привлекать сторонних специалистов, которые могут предложить «свежее» решение проблемы.

Следует также отметить, что на практике в ряде случаев функции налоговых менеджеров в части оптимизации налогообложения выполняет главный бухгалтер или финансовый директор. Между тем при таком подходе снижается эффективность результатов налогового планирования. Обусловлено это, прежде всего, различием квалификационных характеристик налогового менеджера и финансового директора (главного бухгалтера).

В частности, специфика налогового планирования проявляется в том, что соответствующие данной должности квалификаци-

онные характеристики предусматривают наличие знаний из различных сфер деятельности, в частности, налогового, гражданского, трудового, хозяйственного, валютного и иных отраслей права, бухгалтерского учета, планирования (бюджетирования) хозяйственной деятельности, организации производства и т. д., а также творческий склад мышления. Между тем квалификационные характеристики финансового директора или главного бухгалтера, как правило, не предусматривают обязательного наличия таких знаний, поскольку их основные должностные функции направлены на осуществление иных заданий. По этой же причине данные лица ограничены и во времени для полноценного осуществления функций по налоговому планированию на предприятии, в результате чего переложение функций налогового планирования на вышеуказанных лиц приводит к снижению его эффективности. Поэтому, учитывая данные обстоятельства, имеет смысл поручить выполнение функций по налоговому планированию квалифицированному налоговому менеджеру.

Количество лиц, занятых в разработке и реализации налогового планирования на предприятии определяется различными факторами, которые зависят от индивидуальных особенностей предприятия, в частности: от финансового состояния предприятия, состава структуры, к которой применяются мероприятия налогового планирования (отдельное предприятие или финансово-промышленная группа), вида налогового планирования (внутреннее или межгосударственное) и пр. В связи с этим подбор состава лиц, осуществляющих функции налогового планирования (налоговых менеджеров), производится после проведения анализа всех факторов, имеющих отношение к мероприятиям налогового планирования. После подбора персонала по налоговому планированию определяются его функции, на основе которых разрабатываются должностные инструкции.

К основным функциям налоговых менеджеров можно причислить такие (рис. 2.5).

Исходя из приведенных функций на предприятии разрабатываются должностные инструкции налоговых менеджеров, в которых указываются их квалификационные характеристики и перечень обязанностей. Примерный образец квалификационной характеристики и должностной инструкции налогового менеджера приведен в *Приложении В*.



Рис. 2.5. Функции налоговых менеджеров

В процессе выполнения делегированных налоговому менеджеру обязанностей им определяется состав информационного и материального обеспечения налогового планирования, разрабатывается схема документооборота, подбирается состав проектной группы по налоговому планированию и т. д.

Информация имеет существенное значение для обеспечения эффективного функционирования системы налогового планирования предприятия и включает в себя обеспечение информацией из внешних и внутренних источников. К информации из внешних источников относится:

1) законодательная база, содержащаяся, в частности, в печатных средствах массовой информации по налоговому и бухгалтерскому учету (журналах, газетах), электронных справочниках по налоговому и бухгалтерскому учету («ЛИГА», «Динай», «Законы Украины» и т. д.), а также в сети Интернет;

2) специальная литература по тематике налогового планирования (содержится в печатных средствах массовой информации и сети Интернет);

3) информация контрагентов относительно возможного сотрудничества в области мероприятий налогового планирования –

Глава 2. Организация и методика налогового планирования на предприятии

возможные источники получения: отделы сбыта, поставки, юридический отдел, дирекция и т. д.

К информации из *внутренних источников* относится необходимая для осуществления налогового планирования информация, генерируемая на предприятии. Налоговый менеджер определяет ее состав, на основе которого разрабатывается схема и порядок осуществления документооборота по налоговому планированию (рис. 2.6).

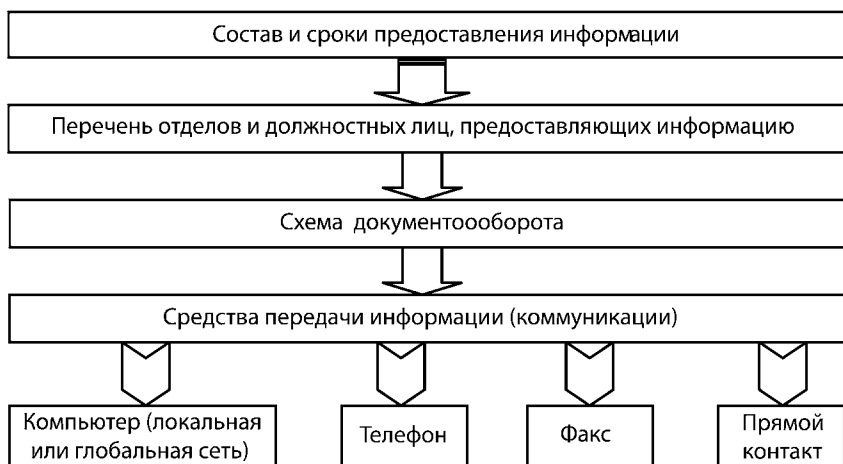


Рис. 2.6. Схема процесса обеспечения информацией из внутренних источников мероприятий по налоговому планированию

Очевидно, что состав информационного обеспечения из внутренних источников будет изменяться в зависимости от индивидуальных особенностей предприятия, стиля и подходов к осуществлению своих обязанностей налоговым менеджером, вида налогового планирования и т. д. При этом в отношении определения состава необходимой информации налоговым менеджером, можно заметить, что, как справедливо заметил Р. Акофф, «для того, чтобы управляющие знали, какая информация потребуется, они должны: 1) быть осведомлены обо всех видах решений, которые приходится принимать; 2) иметь адекватную модель по каждому виду решений

< ... >. Невозможно определить, какая информация необходима для принятия решений, до тех пор, пока не будет построена адекватная логическая модель процесса решений и модель поведения управляемой системы» [23, с. 143 – 144].

Применительно к мероприятиям налогового планирования это означает, что налоговому менеджеру исходя из осуществляемых им функций необходимо разработать программу своих действий (принятия решений) по налоговому планированию и определить на ее основе состав требуемой информации.

Минимальный объем информации, необходимой для полноценного функционирования системы налогового планирования на предприятии, можно представить таким образом (рис. 2.7).

С целью повышения оперативности передачи необходимой для налогового планирования информации целесообразно использовать в качестве коммуникаций **комплексные информационные системы** (КИС) [148], позволяющие получить доступ к информации в режиме реального времени.

В должностные инструкции всех лиц, задействованных в процессе обеспечения информацией для мероприятий налогового планирования, необходимо внести дополнения, определяющие соответствующие обязанности. В частности, должностные инструкции следует дополнить обязанностями по своевременному и полному обеспечению необходимой информацией налоговых менеджеров, согласованию налоговых планов, неразглашению сведений о мероприятиях налогового планирования (конфиденциальности информации), а в графиках рабочего времени необходимо предусмотреть соответствующий временной ресурс для осуществления этих действий.

Так как в налоговом планировании используется информация из различных отделов предприятия, возникает необходимость в разработке схемы документооборота (информационных потоков), в которую целесообразно включить перечень отделов, задействованных в мероприятиях налогового планирования, сроки и форму передачи информации (коммуникации). Примерная схема документооборота в рамках налогового планирования приведена в *Приложении Г*.

Глава 2. Организация и методика налогового планирования на предприятии

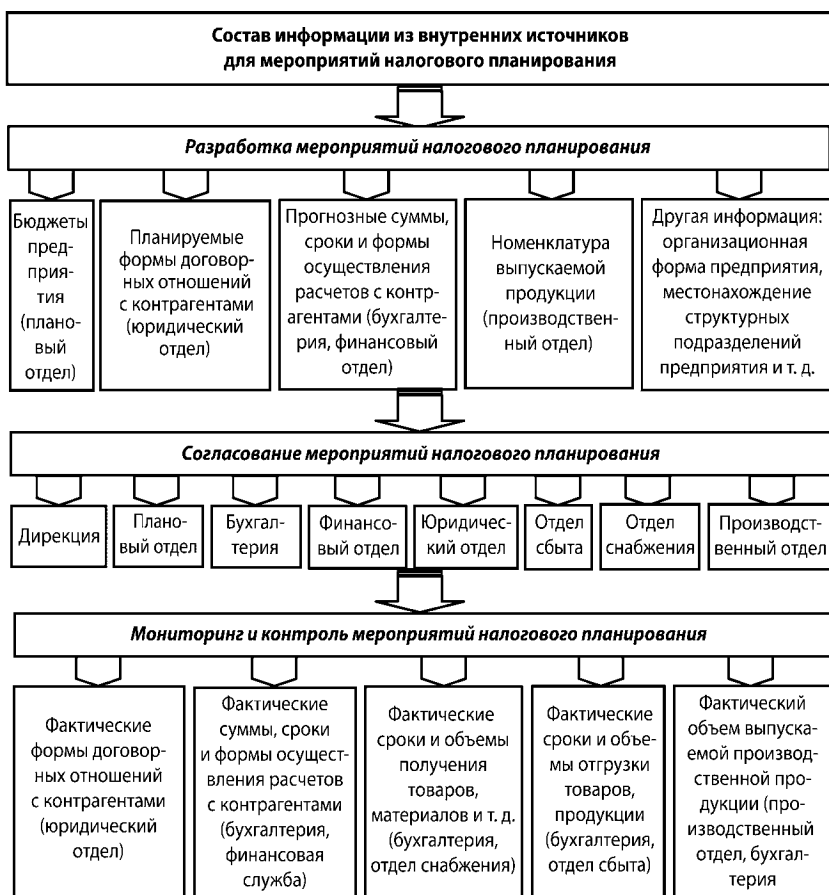


Рис. 2.7. Информация из внутренних источников для мероприятий налогового планирования

Далее налоговый менеджер осуществляет действия по созданию *организационной структуры (проектной группы)*, состоящей из лиц, задействованных в мероприятиях налогового планирования на предприятии.

Анализ зарубежной и отечественной литературы показал, что специалисты придерживаются различных подходов к построению

организационной структуры налогового планирования на предприятии.

Так, Т. А. Козенкова [100] предлагает создать на предприятии организационную структуру управления, объединяющую под единым руководством такие службы (табл. 2.2).

Таблица 2.2**Организационная структура налогового планирования в подходе
Т. А. Козенковой**

Название службы (отдела)	Функции службы (отдела)
1	2
Планово-экономическая служба	Осуществляет разработку вариантов управленческих решений с точки зрения налоговых последствий, оценку дополнительных затрат на их внедрение, определение общего финансового результата операции; составление средне- и краткосрочных планов налоговых платежей, анализ отклонений фактических показателей от плановых и эффективности мероприятий по налоговому планированию
Информационно-аналитическая служба	Осуществляет контроль за изменениями налогового законодательства, ведет сбор информации о действующих и потенциальных партнерах, прогнозирует возможные изменения налогового законодательства
Служба по внутреннему аудиту и финансовому управлению холдингом	Участствует в разработке бухгалтерской и налоговой учетной политики, осуществляет контроль налогового и бухгалтерского учета, составляет отчет о результатах налогового планирования
Бухгалтерская служба	Разрабатывает налоговую и бухгалтерскую политику, осуществляет бухгалтерский и налоговый учет, контролирует своевременность расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами

Окончание табл. 2.2

1	2
Юридическая служба	Оценивает правовые последствия того или иного варианта управленческого решения, дает юридическое заключение по проектам решений, производит юридическое оформление хозяйственных операций
Финансовый директор	Осуществляет общий контроль и координацию деятельности всех служб, готовит проекты оптимальных управленческих решений, обобщая заключения, оценки и прогнозы всех задействованных в процессе служб

Несколько иной подход к организации налогового планирования предлагает В. В. Муравьев [118]: создать на предприятии проектную организационную (временную) структуру, в которую включаются самые квалифицированные сотрудники предприятия для осуществления сложного проекта в установленные сроки с заданным уровнем качества. При этом члены проектной группы подчиняются и руководителю проекта, и руководителям тех функциональных отделов, в которых они работают постоянно. Следует заметить, что идея о создании таких проектных групп для осуществления проекта впервые была высказана Р. Акоффом [23].

Применительно к налоговому планированию В. В. Муравьев предлагает использовать три независимые налоговые группы, которые выполняют три основные функции налогового планирования: составление плана, его реализацию и контроль за реализацией плана.

В *первую группу* включаются экономисты планово-экономического отдела, бухгалтеры, финансисты, сотрудники налогового отдела, юристы и сторонние консультанты, возглавляет группу сотрудник планово-экономического отдела.

Во *вторую группу* входят сотрудники юридического отдела, бухгалтерской службы, коммерческого блока (отделов снабжения, продаж, маркетинга, внешнеэкономических связей) и отдела налогов, координационное руководство группой осуществляет либо начальник отдела налогов, либо заместитель главного бухгалтера по

налогам. При этом автор считает, что во вторую группу не должны включаться третьи лица, в том числе составители плана оптимизационных мероприятий, поскольку практическое применение способов оптимизации налогового портфеля выходит за рамки действующего законодательства и требует соблюдения уровня конфиденциальности.

Третья группа состоит из работников службы внутреннего аудита, планово-экономического отдела, ревизора предприятия и стороннего консультанта, а руководство группой осуществляет старший аудитор отдела внутреннего аудита.

Можно заметить, что в рассмотренных подходах налоговое планирование предлагается делегировать службе, включающей в себя работников различных подразделений. Отличие же состоит в том, что В. В. Муравьев предлагает изменять состав групп, включая руководство, в зависимости от стадий налогового планирования, а Т. А. Козенкова подобного разделения не допускает. По мнению авторов, каждый из предложенных вариантов имеет определенные недостатки и преимущества, которые в целом сводятся к следующему.

Преимуществом подхода Т. А. Козенковой является то, что руководство структурой налогового планирования на всех стадиях осуществляет одно должностное лицо, что позволяет системно контролировать все мероприятия налогового планирования и тем самым повысить их результативность. К недостаткам подхода можно отнести разобщенность осуществления мероприятий налогового планирования на разных стадиях налогового планирования. В частности, предложения Т. А. Козенковой по поручению разработки вариантов управленческих решений по налоговому планированию, анализу эффективности и контролю планово-экономической службе, внедрению схем в дочерних структурах – службе по внутреннему аудиту и финансовому управлению холдингом, контролю за изменениями налогового законодательства – информационно-экономической службе. Такое делегирование полномочий может привести к снижению эффективности мероприятий налогового планирования, поскольку для получения адекватного результата налоговому менеджеру необходимо самостоятельно изучать налоговое законодательство и осуществлять контроль за практической реализацией налоговых схем.

К преимуществам подхода В. В. Муравьева можно отнести акцентирование внимания автора на том, что организационным структурам присущ различный состав на отдельных стадиях налогового планирования. В то же время делегирование руководства мероприятиями налогового планирования различным лицам может привести к разобщенности и снижению эффективности контроля мероприятий налогового планирования, а временный характер организационных структур – к нарушению систематичности налогового планирования.

Проведенный анализ позволяет дать такие рекомендации по созданию проектной группы налогового планирования.

Очевидно, что для осуществления эффективного налогового планирования проектная группа должна носить постоянный, а не временный характер, поскольку мероприятия по налоговому планированию следует проводить на постоянной основе.

В то же время необходимо учесть, что вклад специалистов различных служб в разработку и реализацию мероприятий налогового планирования неравнозначен в части объема осуществляемых функций, и как следствие – затрат времени и периодичности участия. Исходя из этого имеет смысл включить в проектную группу специалистов из соответствующих подразделений предприятия с делегированием им дополнительных обязанностей по обеспечению мероприятий налогового планирования. При этом организацию труда необходимо построить таким образом, чтобы обеспечивался максимальный эффект налогового планирования при минимальных затратах труда и временных ресурсов. Для этого, по мнению авторов, необходимо разработать график координации действий всех лиц, участвующих в мероприятиях налогового планирования, схему документооборота и дополнить соответствующими обязанностями должностные инструкции.

В группу налогового планирования целесообразно включить специально подобранных должностных лиц структурных подразделений, участвующих в процессе налогового планирования (см. рис. 2.7), а руководство налоговой группой делегировать финансовому директору (рис. 2.8).

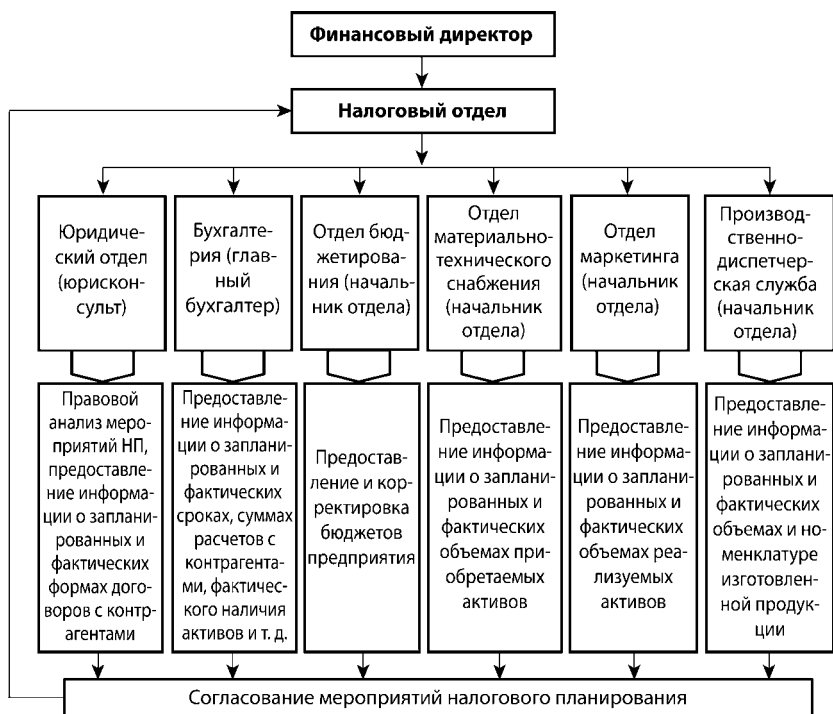


Рис. 2.8. Примерный состав проектной группы налогового планирования

Из рис. 2.8 можно увидеть, что общее руководство группой налогового планирования осуществляет финансовый директор. Координацией действий подразделений, включаемых в группу, занимается налоговый отдел, в который предоставляется информация, необходимая для разработки, реализации и контроля мероприятий налогового планирования. На основании предоставленной информации налоговый отдел составляет бюджеты налогов, согласовывает их с представителями подразделений, включаемых в группу по налоговому планированию, и осуществляет мониторинг их практической реализации.

Что же касается форм участия работников подразделений в мероприятиях налогового планирования, то здесь имеет смысл исполь-

зовать комбинированный подход, совмещающий индивидуальную передачу информации (контакт) и групповое обсуждение проблемы.

В *индивидуальном порядке* от соответствующих подразделений в налоговую службу может передаваться исходная информация, необходимая для разработки и контроля мероприятий по налоговому планированию, а также согласованные в рабочем порядке бюджеты налогов.

Групповому обсуждению подлежат бюджеты налогов крупных проектов, стратегические бюджеты налогов, а также спорные моменты текущих бюджетов налогов. При этом обсуждение может производиться с использованием специальных приемов выработки оптимального решения («мозговой атаки», синектики, исследовательского семинара и т. д.). Выбор оптимальной формы обсуждения с целью принятия решения по налоговому планированию осуществляется налоговым менеджером.

2.2. МЕТОДИКА НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Прежде чем перейти к рассмотрению методики налогового планирования, необходимо отметить, что конкретный состав мероприятий по налоговому планированию для любого предприятия разрабатывается в индивидуальном порядке, однако представляется возможным выделить общую последовательность действий, которые составляют его процесс.

В обобщенном виде последовательность действий по налоговому планированию на предприятии можно представить таким образом (*рис. 2.9*).

Рассмотрим состав мероприятий налогового планирования в разрезе представленных на *рис. 2.9* этапов более подробно.

2.2.1. Организационно-подготовительный этап

Это первоначальный этап налогового планирования, основу которого составляют действия по подбору информации из внешних и внутренних источников для исследования и оптимизации налогового поля предприятия.

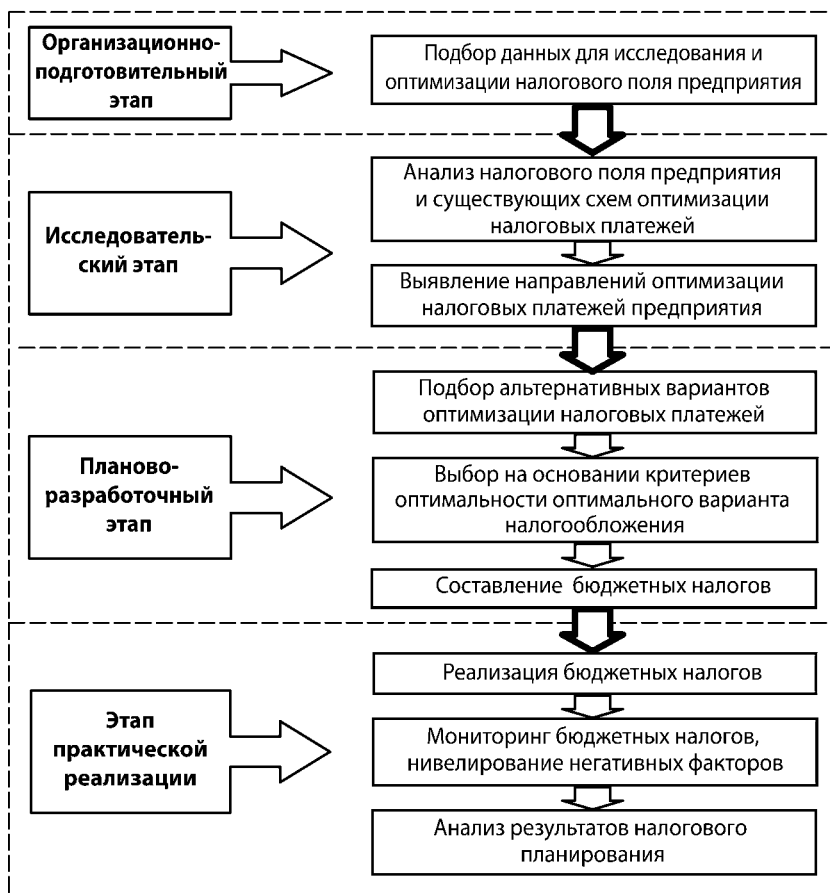


Рис. 2.9. Последовательность действий по налоговому планированию предприятия

Как уже отмечалось ранее, под *налоговым полем* подразумевается информационная налоговая база, включающая в себя перечень налогов, подлежащих уплате субъектом хозяйствования, статус, место (регион) расположения, наличие структурных подразделов; размеры ставок, источник начисления, виды и размеры льгот, сро-

ки уплаты. Ориентировочный состав информации, необходимой для формирования налогового поля, был рассмотрен в предыдущем разделе. Основными источниками внутренней информации выступают бюджеты предприятия, дополненные необходимыми данными для расчета и оптимизации налоговых платежей предприятия.

Среди внешних источников следует выделить информацию специальной литературы, относящейся к методике налогового планирования, и в частности подбору налоговых схем.

Необходимо отметить, что в современной литературе по налоговому планированию приводится множество налоговых схем, которые с целью удобства отбора для использования в конкретных ситуациях имеет смысл определенным образом систематизировать. Критерии систематизации налоговый менеджер выбирает по собственному усмотрению, однако, по нашему мнению, налоговые схемы удобно разделять при систематизации по видам на глобальные, локальные динамичные и статичные (см. подраздел 1.2 монографии, с. 48 – 50).

Обусловлен такой подход тем, что систематизация по видам налоговых схем позволяет наиболее эффективно и быстро осуществить их подбор для мероприятий налогового планирования, что более подробно будет рассмотрено ниже. Для этих же целей предлагается дополнить систематизированные налоговые схемы расчетом экономического эффекта от их внедрения, что позволит рассчитать сумму экономии ресурсов по различным вариантам оптимизации и выбрать наиболее приемлемый из них. Пример предлагаемой систематизации налоговых схем приведен в *табл. 2.3*.

Систематизированные налоговые схемы в дальнейшем используются для исследования и подбора альтернативных вариантов налогообложения при составлении проектов налогового планирования.

2.2.2. Исследовательский этап

На данном этапе на основе отобранной из внутренних и внешних источников информации осуществляется анализ налогового поля, основной целью которого является выявление *направлений оптимизации налоговых платежей* предприятия (*рис. 2.10*).

Таблица 2.3

Пример систематизации налоговых схем

№ п/п	Вид налогового платежа	Название метода оптимизации	Схема оптимизации	Примечания	Расчет экономического эффекта
1	2	3	4	5	6
1	Налог на прибыль	Делегирование налогов структуре-сателлиту	Продажа продукции по договору комиссии через комиссионера, находящегося на упрощенной системе налогообложения с уплатой единого налога по ставке 6%;	Локальная динамичная схема	$ЭФ = 0,1483 \times KB_1$, где KB_1 – сумма комиссионного вознаграждения с НДС, грн
			по ставке 10%		$ЭФ = 0,15 \times KB_2$, где KB_2 – сумма комиссионного вознаграждения без НДС, грн
2	Налог на прибыль	Делегирование налогов структуре-сателлиту	Продажа продукции по договору купли-продажи через сателлита,	Локальная динамичная схема	$ЭФ = N \times 0,25 - P \times 0,06$, где N – сумма наценки (прибыли), передаваемой структуре-сателлиту, без НДС, грн;

Продолжение табл. 2.3

1	2	3	4	5	6
			находящегося на упрощенной системе налогообложения с уплатой единого налога по ставке 6%;		Р – сумма реализации товара структурой-спутником с НДС, грн
			по ставке 10%		$\text{ЭФ} = \text{Н} \times 0,25 - \text{Р} \times 0,1,$ где Н – сумма наценки (прибыли), передаваемой структуре-спутнику, без НДС, грн; Р – сумма реализации товара структурой-спутником с НДС, грн
3	Налог на прибыль	Отсрочки налогового платежа	Перечисление в конце квартала предоплаты поставщику-плательщику налога на прибыль с предоставлением даты валютирования	Локальная статичная схема	$\text{ЭФ} = 0,25 \times \text{Пр},$ где Пр – сумма предоплаты без НДС, грн

1	2	3	4	5	6
			следующего месяца [10, 20]	Объект налогообложения не аннулируется, а переносится на следующий период	
4	Налог на добавленную стоимость	Разделение отношений	Часть цены продукции устанавливается в виде штрафных санкций за просрочку уплаты	Локальная статичная схема. Применяется во взаимоотношениях с покупателями-неплательщиками налога на прибыль (или убыточными плательщиками)	$ЭФ = 0,2 \times Ш$, где Ш – сумма штрафных санкций без НДС, грн

Анализ налогового поля имеет смысл проводить по двум направлениям: *ретроспективный* (за предыдущие периоды) и *перспективный* (на будущие периоды). Различие между этими видами анализа состоит в источнике информации: в ретроспективном анализе исходными данными выступают показатели налоговых деклараций и расчетов за предыдущие периоды, в перспективном – показатели бюджетов предприятия.

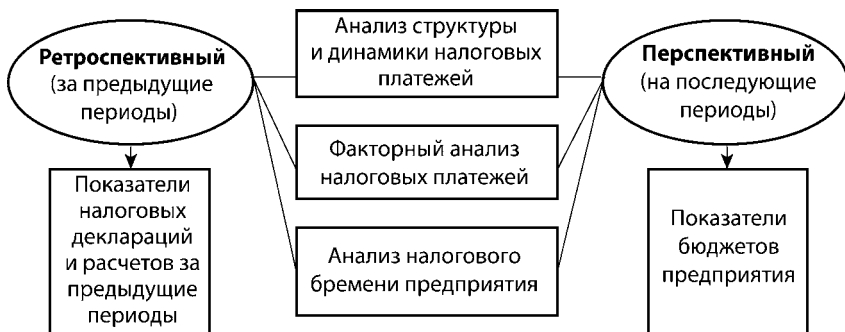


Рис. 2.10. Анализ налогового поля предприятия

Следует заметить, что в условиях нестабильного законодательства анализ налогового поля предприятия за предшествующие периоды целесообразно осуществлять за короткий промежуток времени (от одного до трех лет), так как данные за более отдаленные периоды времени по причине динамичности налогового законодательства неадекватно отражают тенденцию изменения налоговых платежей предприятия.

Особое внимание при проведении ретроспективного и перспективного анализа налогового поля следует уделить исследованию факторов, влияющих на размер налоговых платежей предприятия (факторному анализу). Факторный анализ налоговых платежей в зависимости от степени детализации может осуществляться на двух уровнях: на *первом* из них анализируются факторы, оказывающие влияние на сумму налогового платежа.

Например, в части налога на прибыль на первом уровне факторный анализ можно осуществить по таким формулам:

1. Изменение ставки налогообложения (O_{cm}):

$$O_{cm} = \Pi_o \times (Cm_o - Cm_\delta), \quad (2.1)$$

где Π_o – сумма налогооблагаемой прибыли за отчетный период, грн;
 Cm_o – ставка налога на прибыль, действующая в отчетном периоде;

Cm_δ – ставка налога на прибыль, действовавшая в базовом периоде.

2. Изменение суммы валовых доходов ($B_{вд}$):

$$B_{вд} = (BД_о - BД_б) \times Cт_б, \quad (2.2)$$

где $BД_о$ – сумма валовых доходов за отчетный период, грн;
 $BД_б$ – сумма валовых доходов за базовый период, грн.

3. Изменение суммы валовых расходов рассчитывается ($B_{вр}$) следующим образом:

$$B_{вр} = - (BР_о - BР_б) \times Cт_б, \quad (2.3)$$

где $BР_о$ – сумма валовых расходов за отчетный период, грн;
 $BР_б$ – сумма валовых расходов за базовый период, грн.

4. Изменение суммы амортизационных отчислений по основным фондам и нематериальным активам (B_a):

$$B_a = - (A_о - A_б) \times Cт_б, \quad (2.4)$$

где $A_о$ – сумма амортизации за отчетный период, грн;
 $A_б$ – сумма амортизации за базовый период, грн.

На основе результатов проведенного анализа выделяется группа факторов, оказывающих наиболее сильное влияние на изменение налоговых платежей предприятия, и намечаются направления исключения их отрицательного влияния.

Далее при необходимости по наиболее значимым факторам проводится более углубленный анализ с целью выявления статей, оказывающих наиболее существенное влияние на сумму налогового платежа (факторный анализ *второго уровня*).

Итоговыми результатами проведенного анализа выступают перечень налоговых платежей, подлежащих первоочередной оптимизации, и группы факторов по данным платежам, оказывающие наиболее значительное влияние на налоговое бремя предприятия.

Рассмотрим последовательность осуществления перспективного анализа¹³ налогового поля на следующем примере (*табл. 2.4*).

¹³ Ретроспективный анализ осуществляется аналогичным образом только на основании налоговых деклараций и расчетов за предыдущие отчетные периоды.

Таблица 2.4

Перспективный анализ налогового поля предприятия¹⁴

Вид налогового платежа	I полугодие 2006 г.		II полугодие 2006 г.		Отклонение	
	Сумма, тыс. грн	Структура, %	Сумма, тыс. грн	Структура, %	абсолютное (+, -)	относительное, %
Налог на прибыль	368,1	21,3	404,9	21,4	36,8	110,0
НДС	613,5	35,4	674,9	35,7	55,8	110,0
Налог на землю	85,4	4,9	85,4	4,5	0,0	100,0
Налог на прибыль с нерезидентов ¹⁵	42,2	2,4	42,2	2,2	0,0	100,0
Взносы на социальное страхование	610,9	35,3	672,0	35,5	61,1	110,0
Налог с владельцев транспортных средств	4,8	0,3	4,8	0,3	0,0	100,0
Сбор за загрязнение окружающей среды	0,7	0,0	0,7	0,0	0,0	100,0
Коммунальный налог	3,2	0,2	3,5	0,2	0,3	109,4
Сбор за специальное использование природных ресурсов	1,8	0,1	1,8	0,1	0,0	100,0
Сбор за геологоразведывательные работы	0,3	0,0	0,3	0,0	0,0	100,0
Всего налоговых платежей	1730,9	100,0	1890,5	100,0	159,6	109,2

¹⁴ Осуществляется на основании показателей бюджетов налогов предприятия на 2006 г.

¹⁵ Поскольку этот налог относится к налогу на прибыль, который уплачивается при выплате дохода нерезиденту покупателем-резидентом, представляется целесообразным его также включить в анализ.

Анализ структуры налоговых платежей на первое полугодие 2006 г. свидетельствует о том, что наибольшую их долю, по прогнозным данным, будут составлять НДС (35,4%), взносы на социальное страхование (35,3%) и налог на прибыль (21,3%), затем следует налог на землю (4,9%) и налог на прибыль с нерезидентов (2,4%). Остальные налоговые платежи в совокупности составляют незначительный удельный вес, не превышающий 1% (рис. 2.11).

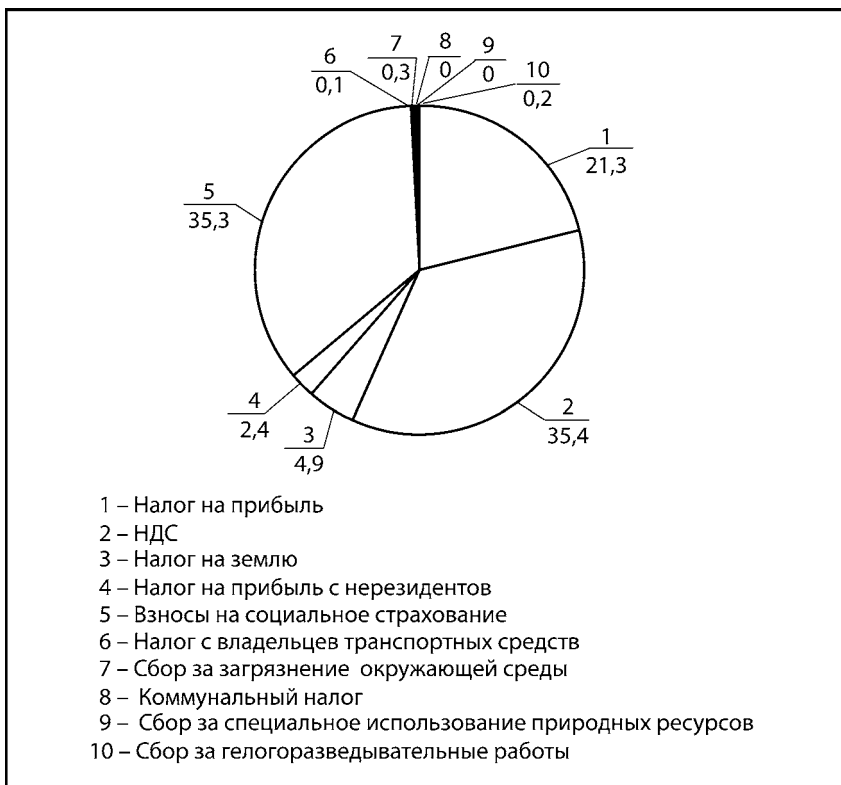


Рис. 2.11. Анализ структуры налоговых платежей на 1 полугодие 2006 г.

Эта тенденция, по прогнозным данным, сохранится и во втором полугодии 2006 г.

Анализ динамики налоговых платежей предприятия показывает, что во втором полугодии 2006 г. будет наблюдаться незначительный рост всех налоговых платежей в пределах 10% (рис. 2.12).

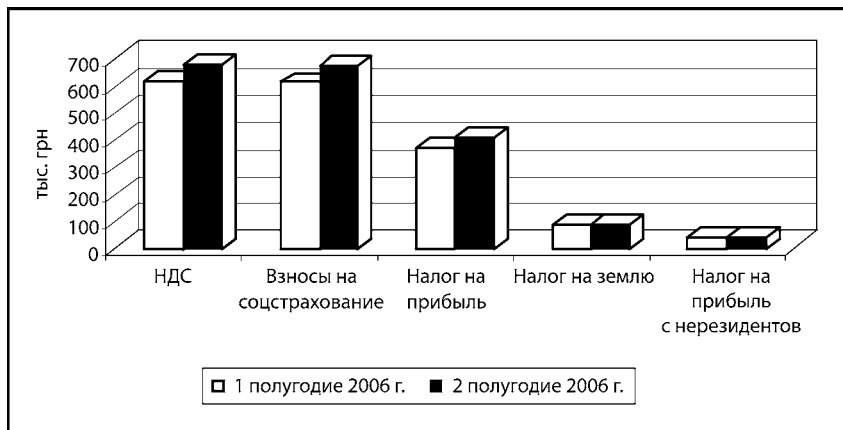


Рис. 2.12. Динамика основных налоговых платежей предприятия на 2006 г.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать вывод, что основными направлениями налогового планирования рассмотренного предприятия в 2006 г. выступит оптимизация НДС, взносов на социальное страхование, налога на прибыль, налога на землю и налога на прибыль с нерезидентов.

Далее по отобранным для целей оптимизации налоговым платежам необходимо осуществить факторный анализ первого уровня с целью определения основных статей, влияющих на их величину. В рассмотренном примере проведем факторный анализ второго уровня по налогу на прибыль (табл. 2.5).

Факторный анализ первого уровня:

Ввиду того, что изменений ставки налога на прибыль на 2006 г. не планируется, отклонение за счет фактора ставки налогообложения ($O_{ст}$) не рассчитывается.

$$O_{вд} = (21700,23 - 19727,48) \times 0,25 = 493,2 \text{ тыс. грн};$$

$$O_{вр} = - (19403,85 - 17639,86) \times 0,25 = -441 \text{ тыс. грн};$$

$$O_a = - (676,68 - 615,16) \times 0,25 = -15,4 \text{ тыс. грн}.$$

Таблица 2.5

Факторный анализ налога на прибыль предприятия

Показатель	I полугодие 2006 г.	II полугодие 2006 г.
	Сумма, тыс. грн	Сумма, тыс. грн
Валовые доходы, в т. ч.:	19727,47	21700,22
доход от продажи товаров	15491,63	17040,79
прирост товаров	1175,27	1292,80
прочие доходы	3060,57	3366,63
Валовые расходы, в т. ч.:	17639,87	19403,85
расходы на приобретение товаров, работ, услуг	10333,52	11366,87
расходы на оплату труда	1624,79	1787,27
расходы на уплату взносов на социальное страхование	627,14	689,86
расходы на уплату налоговых платежей	113,26	124,58
расходы на улучшение основных фондов	155,73	171,30
прочие расходы	4785,43	5263,97
Убыль товаров	0,00	0,00
Амортизация	615,16	676,68
Налогооблагаемая прибыль	1472,44	1619,69
Налог на прибыль	368,11	404,92

Итого отклонение налога на прибыль:

$$493,2 + (-441) + (-15,4) = 36,8 \text{ тыс. грн.}$$

Таким образом, по результатам анализа на первом уровне можно сделать вывод, что основными факторами, которые могут

оказать влияние на рост налога на прибыль во II полугодии 2006 г. выступает увеличение суммы валовых доходов (увеличение налога на 493,2 тыс. грн). В то же время налог на прибыль увеличился, по прогнозным данным, на меньшую сумму за счет роста валовых расходов и амортизации (снижение налога на 441 и 15,4 тыс. грн соответственно).

Поскольку основным фактором, оказавшим влияние на увеличение налога на прибыль, выступил рост валовых доходов, осуществим его постатейный анализ (второй уровень анализа).

Влияние статьи:

1) «Доход от продажи товаров» = $(17040,79 - 15491,63) \times 0,25 = 387,29$ тыс. грн;

2) «Прирост товаров» = $(1292,8 - 1175,27) \times 0,25 = 29,38$ тыс. грн;

3) «Прочие доходы» = $(3366,63 - 3060,57) \times 0,25 = 76,52$ тыс. грн.

Итого изменение налога за счет роста валовых доходов:

$387,29 + 29,38 + 76,52 = 493,19$ тыс. грн.

Следовательно, по результатам анализа можно сделать вывод, что основным направлением оптимизации налога на прибыль в 2006 г. выступает снижение статьи валовых доходов предприятия от продажи товаров (или исключение влияния этой статьи через увеличение соответствующей суммы валовых расходов), поскольку она оказывает наиболее сильное влияние на увеличение налога на прибыль. Далее необходимо будет сосредоточить внимание на оптимизации статей «Прочие доходы» и «Прирост товаров». На последнюю статью следует обратить особое внимание, так как непродуктивный прирост товаров на складах не только увеличивает налог на прибыль, но и приводит к «замораживанию» денежных средств в виде неиспользуемых остатков, поэтому данную статью следует проанализировать на момент корректировки в первую очередь.

Что же касается статьи «Доходы от продажи товаров», то исходя из принципа оптимального соотношения риска и выгод при выборе направлений снижения размера данной статьи следует учесть, что оптимизация налоговых платежей не должна негативно повлиять на запланированную собственниками прибыль от реализации продукции.

Далее на исследовательском этапе анализируется показатель налогового бремени. Необходимо отметить, что в литературе отсутствует единство подходов к определению и методам его расчета, при этом в используемых методах показатели с одинаковым экономическим смыслом обозначаются преимущественно терминами «налоговое бремя» и «налоговая нагрузка». Ввиду схожести смысловой нагрузки этих понятий можно считать оправданным их одновременное употребление, однако, с учетом большей распространенности первого из них, в дальнейшем мы преимущественно будем использовать его.

По нашему мнению, **налоговое бремя** можно определить как характеристику, отражающую степень влияния налоговых платежей на показатели экономической деятельности государства или предприятия.

В налоговом планировании целесообразно осуществлять анализ налогового бремени по двум направлениям (*рис. 2.13*).

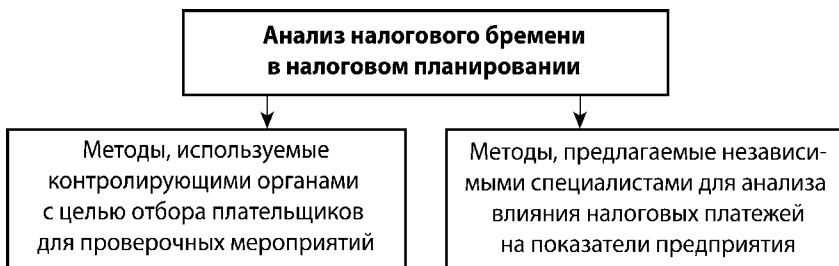


Рис. 2.13. Направления анализа налогового бремени в налоговом планировании

Применение в налоговом планировании методов, используемых контролирующими органами для отбора плательщиков для проверочных мероприятий, обусловлено тем, что снижение сумм налоговых платежей ниже заданного уровня приводит к увеличению количества проверок и, как следствие, к дестабилизации работы предприятия. Таким образом, соблюдение предельного размера налогового бремени позволяет минимизировать риски контроля.

Исходя из этого перед составлением налогового плана на основании используемых контролирующими органами показателей налоговой нагрузки необходимо определить минимально необходимую сумму налоговых платежей, уплата которых обеспечит предупреждение дополнительных контрольных мероприятий.

Например, в приказе ГНАУ от 11.10.2005 г. № 441 [21] одним из критериев отбора налогоплательщиков для включения в план-график проведения документальных проверок субъектов хозяйствования является показатель налоговой нагрузки по налогу на прибыль, рассчитываемый по формуле:

$$H_n = \frac{НП}{ВД} \times 100, \quad (2.5)$$

где *НП* – сумма начисленного налога на прибыль (определяется по данным строки 12 Декларации по налогу на прибыль), грн;

ВД – сумма валового дохода (определяется по данным строки 3 Декларации по налогу на прибыль), грн.

При этом первоочередному включению в план-график подлежат предприятия, задекларировавшие уровень налоговой нагрузки:

- до 1 процента;
- от 1 до 3 процентов;
- более 3 процентов.

Таким образом, при проведении мероприятий по налоговому планированию с целью снижения риска внеочередного включения в план-график проверок с помощью данного показателя необходимо определить нижний предел суммы налога на прибыль, подлежащей уплате в бюджет.

Во втором направлении анализа налогового бремени налоговый менеджер самостоятельно выбирает один из предлагаемых независимыми специалистами методов определения показателя налогового бремени.

По нашему мнению, наиболее приемлем для анализа влияния налоговых платежей на показатели деятельности предприятия метод расчета налогового бремени на основе показателя добавленной стоимости, предложенный Е. А. Кировой [89]:

$$НБ = \frac{Н}{ДС} \times 100, \quad (2.6)$$

где $Н$ – общая сумма налоговых платежей предприятия, грн;
 $ДС$ – добавленная стоимость, созданная предприятием, грн.

Добавленную стоимость можно определить следующим образом:

$$ДС = ЧП + Т + Н, \quad (2.7)$$

где $ЧП$ – чистая прибыль предприятия, грн;
 $Т$ – расходы на оплату труда персонала предприятия, грн;
 $Н$ – общая сумма налоговых платежей предприятия, грн.

С помощью данного показателя можно проанализировать динамику налогового бремени предприятия, а также сопоставить уровень налоговой нагрузки с другими предприятиями, осуществляющими аналогичные виды деятельности.

Если дополнить данные рассмотренного примера показателями расходов на оплату труда ($Т$) и чистой прибыли, получим следующие результаты (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Расчет показателя налогового бремени за 1 полугодие 2006 г.

Показатель	Сумма, тыс. грн	Налоговое бремя, %	
		Метод ГНАУ	Метод Е. А. Кировой
Начисленный налог на прибыль	368,1		
Сумма валового дохода	19727,48	1,87	
Всего налоговых платежей	1730,9		
Чистая прибыль предприятия	1603,5		
Расходы на оплату труда персонала	755,3		
Добавленная стоимость, созданная предприятием	4089,7		42,32

Как следует из данных табл. 2.6, используемые в анализе налогового бремени методы дают различные результаты. На основании анализа показателя налогового бремени, рассчитанного по методу ГНАУ можно сделать вывод, что он составляет значение больше предельного $1,87\% > 1\%$, поэтому первоочередному включению в план-график контрольных мероприятий предприятие не подлежит. Если же предприятие желает избежать попадания во вторую очередь отбора плательщиков для контрольных мероприятий ($1,87\% < 3\%$), ему придется либо снизить сумму валовых доходов, либо увеличить налог на прибыль за счет каких-либо иных статей (в частности сокращения статей расходов).

В то же время анализ показателя налогового бремени, определенного по методу Е. А. Кировой свидетельствует о том, что налоговые платежи составляют существенную часть добавленной стоимости ($42,32\%$), в связи с чем необходимо предпринимать мероприятия по их оптимизации.

Следующим действием на организационно-подготовительном этапе выступает анализ встречающихся в литературе схем оптимизации налоговых платежей, результаты которого служат основой отбора вариантов оптимизации для конкретных условий хозяйствования предприятия.

2.2.3. Планово-разработочный этап

На данном этапе по результатам анализа систематизированных налоговых схем (табл. 2.3), осуществляется их подбор для использования в конкретных условиях хозяйствования. Следует заметить, что на этом этапе налогового планирования особое значение имеет творческий подход к разработке возможных вариантов оптимизации налоговых платежей, который зависит от опыта и профессиональных навыков специалиста по налоговому планированию.

Процесс отбора налоговых схем целесообразно осуществлять в такой последовательности:

- 1) глобальные налоговые схемы;
- 2) локальные динамичные налоговые схемы;
- 3) локальные статичные налоговые схемы.

Обусловлен такой порядок рассмотрения тем, что наибольший эффект оптимизации налоговых платежей, как правило, достигается за счет внедрения глобальных налоговых схем, например, перехода предприятия на упрощенную систему налогообложения и т. д., и поэтому в первую очередь имеет смысл сосредоточить внимание на них. При таком подходе повышается эффективность мероприятий налогового планирования и одновременно сокращаются затраты времени на их разработку, поскольку глобальные схемы позволяют оптимизировать группу налоговых платежей на постоянной основе, в связи с чем в ряде случаев необходимость использования локальных схем устраняется.

Однако следует учесть, что использование глобальных налоговых схем возможно не во всех ситуациях, и тогда первоочередному рассмотрению подлежат динамичные налоговые схемы, которые позволяют оптимизировать платежи в фиксированной сумме от доходных операций и, следовательно, осуществлять гибкое регулирование налоговых платежей предприятия. И в последнюю очередь производится отбор статичных локальных налоговых схем (*рис. 2.14*).

По мнению авторов, в налоговом планировании целесообразно использовать проектный подход, предусматривающий разработку хозяйственных решений на основе проектов налогового планирования.

Проект налогового планирования представляет собой модель альтернативного варианта налогообложения, которая включает: описание схемы налогового планирования (налоговой схемы); пространственно-геометрическое расположение совокупности элементов налоговой схемы и связей между ними (топологию налоговой схемы); состав ресурсов, необходимых для практической реализации схемы; критерии оптимальности налоговой схемы, а также математическую модель расчета экономического эффекта от ее использования (*рис. 2.15*).

Проектный подход позволяет осуществить всесторонний анализ альтернативных вариантов налогообложения и повысить эффективность выбора из них оптимального.

Представляется возможным выделить *три вида проектов налогового планирования*:

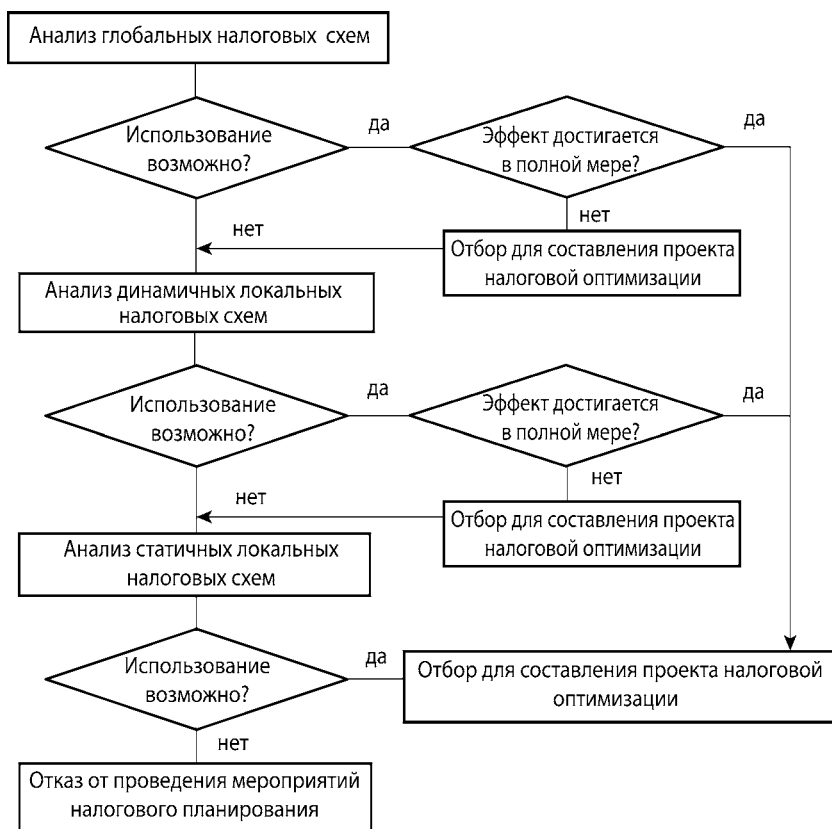


Рис. 2.14. Порядок отбора налоговых схем для составления проектов налогового планирования

- 1) **основные** – проекты с оптимальными показателями, на которых основываются мероприятия налогового планирования;
- 2) **резервные** – проекты с показателями меньшей эффективности, чем в основных проектах, используемые в случае возникновения сложностей при реализации основного проекта;
- 3) **аварийные** – проекты, направленные на отсрочку налоговых платежей, используемые при возникновении проблемных ситуаций с реализацией налогового плана (базируются на методе отсрочки налогового платежа).

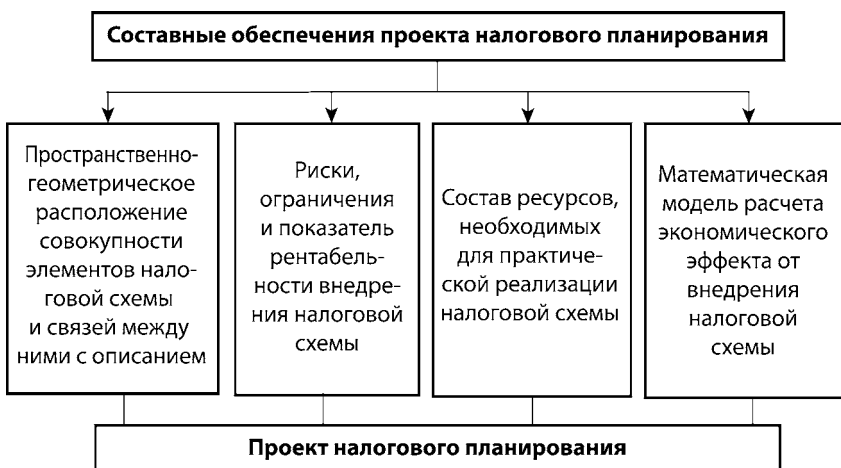


Рис. 2.15. Составные обеспечения проекта налогового планирования

Помимо топологии налоговой схемы, проект налогового планирования включает в себя также показатели его рисков, ограничений и рентабельности, которые можно отнести к *критериям оптимальности* в налоговом планировании.

Показатель **рентабельности проекта налогового планирования** (Pn_i) рассчитывается на основе показателя рентабельности (1.1) по формуле:

$$Pn_i = \frac{A_i - P_i}{P_i} \times 100 = \frac{ЧП_i}{P_i} \times 100, \quad (2.8)$$

где A_i – доход по i -тому проекту, грн;
 P_i – расходы по i -тому проекту, грн;
 $ЧП_i$ – чистая прибыль по i -тому проекту, грн.

При этом необходимо отметить, что расчет показателя рентабельности проекта налогового планирования следует осуществлять с учетом временного фактора (с использованием механизма дисконтирования), поскольку такой порядок позволяет более точно определить реальную прибыль предприятия. Например, если рассматриваются два альтернативных варианта с разными сроками фактического получения денежных средств (дохода), для предпри-

тия может быть более выгодно осуществить за этот временной интервал несколько операций с меньшей суммой прибыли, чем одну операцию с большей прибылью. Эффект в данном случае будет достигаться за счет получения дополнительной прибыли от ускорения оборачиваемости средств.

Как отмечалось в подразделе 1.4 (с. 79), *риски в налоговом планировании* представляют собой возможность наступления событий с негативными последствиями из-за внедрения мероприятий налогового планирования и подразделяются на законодательные, организационные, контроля и ответственности.

Ограничения в налоговом планировании можно определить как условия, устанавливающие границы реализации проекта налогового планирования.

Ограничения могут быть внутренними и внешними.

Пример внутреннего ограничения.

Предприятие, находящееся на общей системе налогообложения, имеет на балансе столовую, в которой питаются его работники, уплачивая стоимость блюда, равную его себестоимости. В связи с тем, что столовая числилась на балансе предприятия до 01.07.1997 г., по нормам п. 5 «Переходных положений» Закона Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий» от 01.07. 2004 г. № 1957-IV [12] предприятие не может отнести в состав валовых расходов 50% стоимости израсходованных на приготовление блюд компонентов. Кроме того, бухгалтер предприятия опасается, что цена реализации блюд ниже справедливой стоимости и обложение налогом на прибыль операций с работниками – неплательщиками налога на прибыль будет осуществляться по завышенной стоимости. Исходя из этого возникла необходимость в оптимизации деятельности столовой.

В качестве одного из проектов оптимизации было предложено выделить столовую в качестве отдельного юридического лица, которое будет осуществлять продажу блюд работникам с использованием либо упрощенной, либо общей системы налогообложения.

Бухгалтер отклонил это предложение на основании того, что вновь созданному предприятию не хватит прибыли для обеспечения собственного административного аппарата, то есть было выдвину-

нито внутреннее ограничение (прибыль от деятельности), которое установило ограничительные условия реализации проекта.

Виды возможных ограничений в налоговом планировании представлены на *рис. 2.16*.



Рис. 2.16. Виды ограничений в налоговом планировании

По мнению авторов, к процессам моделирования проектов налогового планирования применим подход Р. Акоффа в отношении предварительного построения идеализированного проекта, то есть проекта, не учитывающего внутренних ограничений. В соответствии с этим подходом *идеализированный проект* должен быть:

- 1) технически осуществимым;
- 2) функционально жизнеспособным;
- 3) предусматривать возможность быстрого самообучения и адаптации системы [23, с. 105].

Необходимость предварительной разработки идеализированного проекта налоговой оптимизации вызвана, прежде всего, тем, что в ряде случаев влияние ограничений можно исключить, в результате чего после некоторых модификаций изначально неосуществимый проект может получить практическое воплощение и принести экономический эффект.

Так, в вышерассмотренном примере, внутреннее организационное ограничение может быть устранено модификацией первоначально предложенного варианта. В частности, выделенное пред-

приятие-столовая может получать необходимую прибыль для покрытия административных расходов за счет оказания дополнительных услуг, например, от сдачи банкетных залов в аренду для проведения корпоративных праздников и др.

Следует отметить, что разработка идеализированных проектов стимулирует развитие творчества налогового менеджмента, что позволяет расширить сферу подбора альтернативных вариантов налогообложения.

В случае же моделирования проектов на основе установленных ограничений количество вариантов оптимизации значительно сокращается, в результате чего сужается сфера анализа и отбора оптимальных вариантов налогообложения, и, как следствие, снижается эффективность мероприятий налогового планирования.

При разработке идеализированных проектов налогового планирования с целью минимизации законодательных рисков необходимо учитывать перспективные изменения налогового законодательства, в соответствии с которыми следует предусматривать несколько вариантов уплаты налоговых платежей в зависимости от возможных перспективных изменений в налогообложении. Прогнозирование изменений законодательства может осуществляться с помощью метода сценариев, метода экспертных оценок, аналогий и др.

На основе прогнозных данных перспективных изменений законодательства разрабатываются **идеализированные проекты налогового планирования**, в которых может содержаться несколько сценариев развития ситуации по различным вариантам изменений налогового законодательства с учетом рисков по каждому варианту.

После составления идеализированных проектов налоговой оптимизации анализируются присущие им ограничения, и проекты выносятся на обсуждение (согласование) группы по налоговому планированию. В процессе обсуждения (согласования) специалисты высказывают свои предложения по поводу устранения или дополнения ограничений, по результатам анализа которых принимается одно из решений:

- 1) если ограничения устранимы, принять проект к дальнейшему рассмотрению;
- 2) если ограничения неустраняемы, исключить проект из дальнейшего анализа.

По проектам с *устранимыми ограничениями* разрабатываются способы устранения ограничений, в соответствии с которыми первоначальные налоговые проекты модернизируются. **Модернизированные налоговые проекты** в дальнейшем анализируются по нескольким параметрам, среди которых можно выделить:

- 1) уровень рисков, сопровождающих конкретный проект;
- 2) сложность практической реализации проекта;
- 3) экономический эффект от реализации проекта.

На основании проведенного анализа осуществляется выбор оптимального варианта налогообложения (оптимального проекта налогового планирования) и составляется бюджет налогов предприятия (*рис. 2.17*).

Оптимальный проект налогового планирования можно выбрать на основе *интегрального показателя оптимальности*, который рассчитывается по формуле:

$$I_i = K_1 \times Pn_i + K_2 \times B_i + K_3 \times OO_i, \quad (2.9)$$

где K_1, K_2, K_3 – коэффициенты значимости, по которым определяются ранги показателей рентабельности, безрисковости и отсутствия ограничений проектов налогового планирования;

B_i – показатель безрисковости i -того проекта налогового планирования;

OO_i – показатель отсутствия ограничений i -того проекта налогового планирования.

Коэффициенты значимости определяются методом экспертных оценок, однако в ситуации, когда их проведение по каким-либо причинам невозможно (например, отсутствует возможность обращения к эксперту с соответствующей квалификацией), интегральный показатель оптимальности можно определить таким образом:

$$I_i = Pn_i \times B_i \times OO_i. \quad (2.10)$$

Расчет показателя безрисковости i -того проекта налогового планирования осуществляется по формуле:

$$B_i = 1 - P_i, \quad (2.11)$$

где P_i – показатель рисков i -того проекта налогового планирования.

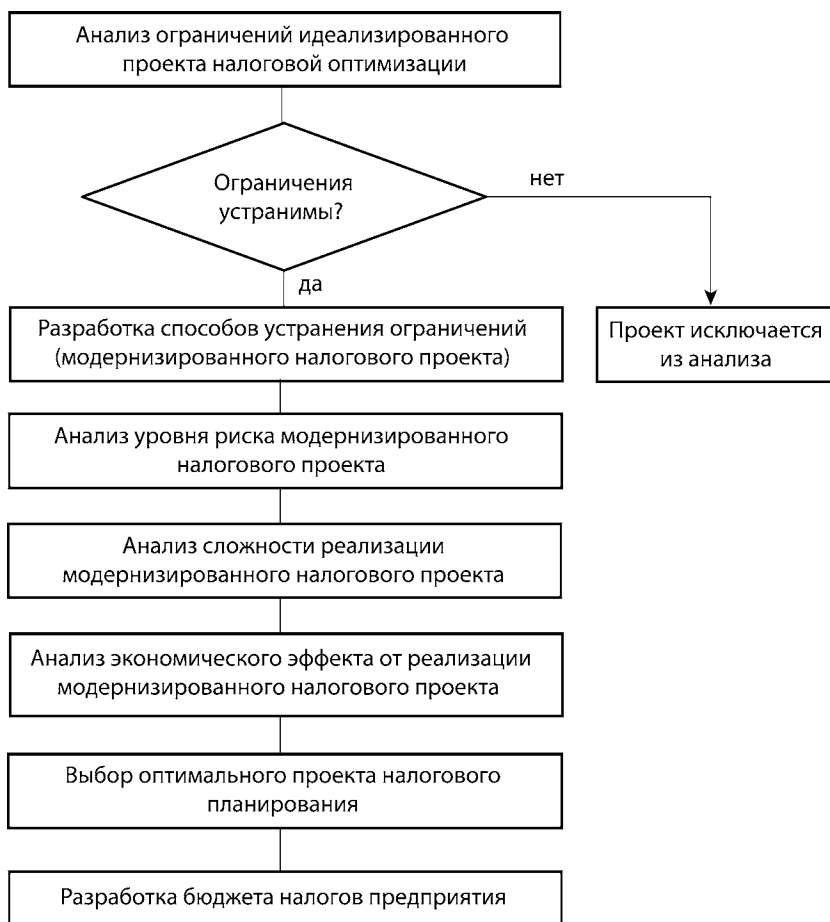


Рис. 2.17. Схема выбора оптимального проекта налогового планирования

Показатель **отсутствия ограничений** по i -тому проекту налогового планирования (OO_i) определяется:

$$OO_i = \frac{\max(O_1 \dots O_n) - O_i}{\max(O_1 \dots O_n)}, \quad (2.12)$$

где O_1 – количество ограничений 1-го проекта налогового планирования;

O_n – количество ограничений n -го проекта налогового планирования;

O_i – количество ограничений i -того проекта налогового планирования.

Последовательность расчета показателя отсутствия ограничений заключается в следующем:

1) определяется количество ограничений по каждому из рассматриваемых проектов;

2) выбирается проект, содержащий максимальное количество ограничений;

3) методом сопоставления количества ограничений по каждому проекту с максимальным количеством ограничений выбирается проект с минимальными ограничениями.

Проиллюстрируем вышесказанное на примере.

Предположим, анализируется количество ограничений по трем проектам налогового планирования, из которых 1-й содержит пять ограничений, 2-й – два, 3-й – шесть. Следовательно, максимальное количество ограничений – шесть.

Показатель отсутствия ограничений при заданных условиях составит:

$$OO_1 = \frac{6-5}{6} = 0,17; \quad OO_2 = \frac{6-2}{6} = 0,66; \quad OO_3 = \frac{6-6}{6} = 0.$$

Таким образом, можно сделать вывод, что из рассмотренных проектов оптимальным является второй, у которого показатель отсутствия ограничений составляет наибольшее значение (0,66).

Проектом с **оптимальными показателями** будет считаться тот, в котором интегральный показатель оптимальности составит максимальное значение $I = \max(I_1 \dots I_n)$. Таким образом, оптимальность в налоговом планировании предусматривает максимизацию рентабельности при условии минимизации рисков и количества ограничений i -того проекта налогового планирования.

По результатам проведенного анализа (см. рис. 2.17) выбираются основные проекты с оптимальными показателями, а также ре-

зервные и аварийные проекты, и составляется бюджет налогов. При этом в случае использования локальных схем оптимизации в проектах налогового планирования целесообразно вначале рассчитать сумму сэкономленных платежей по статичным схемам, а остальную сумму желаемой экономии налоговых платежей достичь за счет использования динамичных налоговых схем. Такой подход предоставляет дополнительные возможности проведения корректировки бюджета налогов в случае изменений прогнозных данных бюджетов за счет регулирования процента экономии налоговых платежей в схемах, связанных с доходными операциями предприятия.

На основе отобранных проектов налогового планирования разрабатывается бюджет налогов предприятия. Форма и периодичность составления бюджета налогов устанавливается по усмотрению налогового менеджера, однако для целей осуществления мониторинга текущие бюджеты целесообразно разрабатывать из расчета на месяц с подекадной разбивкой, а показатели бюджета налогов дополнить показателями основных операций, на основании которых осуществляется расчет налоговых платежей, и сроками уплаты налоговых платежей.

Составленные бюджеты налогов передаются на согласование участникам группы по налоговому планированию, представляющим подразделения предприятия, к деятельности которых относятся оптимизационные мероприятия, и руководству налоговой группой.

Далее в соответствии с показателями согласованных бюджетов налогов осуществляется **корректировка** показателей бюджетов предприятия (см. подразделы 1.1 и 2.1 монографии), которые вместе с бюджетами налогов передаются для практической реализации ответственным лицам группы налогового планирования соответствующих подразделений предприятия.

Особое внимание при этом необходимо уделять обеспечению конфиденциальности передаваемой информации и инструктажу всех лиц, задействованных в мероприятиях налогового планирования (исполнителей). Исполнители должны четко разбираться в сути измененных операций, обеспечивать конфиденциальность информации и обладать навыками корректного ответа на поставленные вопросы в случае осуществления проверочных мероприятий. Со-

блюдение данных условий позволит снизить риск возникновения конфликтов с контролирующими органами по поводу причисления мероприятий налогового планирования к уклонению от налогообложения.

Рассмотрим порядок разработки и выбора оптимального проекта налогового планирования на примере, основанном на данных бюджета налога на прибыль (см. табл. 2.4, с. 117).

На исследовательском этапе исходя из условий поставленной задачи с целью разработки проектов налогового планирования проанализируем действующую нормативно-правовую базу, сосредоточив внимание на нюансах использования упрощенной системы налогообложения. При этом для целей анализа подберем две налоговые схемы делегирования налогов структуре-сателлиту, которым выступит как юридическое лицо – плательщик единого налога по ставке 6% и 10% (см. п.п. 1 табл. 2.3, с. 112).

После этого приступаем к **планово-разработочному этапу** налогового планирования, в котором разработаем проекты налогового планирования и выберем проект с оптимальными показателями.

В рассматриваемом примере с целью упрощения ограничимся только двумя проектами налогового планирования с использованием метода делегирования налогов структуре-сателлиту, в действительности же их может быть разработано большее количество.

Рассмотрим два проекта, основанных на схеме комиссионной торговли через сателлитов – юридических лиц, использующих упрощенную систему налогообложения с уплатой 6% единого налога и НДС и 10% единого налога (п.п. 1 табл. 2.3, с. 112).

Различие между данными проектами состоит в том, что в первом из них товары отгружаются структуре-сателлиту, находящемуся на уплате единого налога по ставке 6%, во втором – по ставке 10%.

Вначале рассчитаем по данным табл. 2.5 (с. 120) с использованием формулы (2.5) (с. 123) прогнозную сумму налога на прибыль, которую необходимо заплатить в бюджет во избежание первоочередного включения предприятия в план-график проверок: $НП = (H_n \times ВД) : 100$; $НП = (1 \times 19727,5) : 100 \approx 197$ тыс. грн.

То есть при заданных в бюджете условиях получения валовых доходов предприятию необходимо по итогам 1 полугодия 2006 г. с целью избежания дополнительных контрольных мероприятий заплатить в бюджет 197 тыс. грн налога на прибыль.

Тогда сумма делегируемых сателлиту доходов в виде комиссионного вознаграждения составит разницу между прогнозной суммой налога на прибыль (368,11 тыс. грн) и подлежащей уплате в бюджет (197 тыс. грн), деленную на 0,25:

$$(368,11 - 197) : 0,25 = 684,4 \text{ тыс. грн без НДС или} \\ 684,4 \times 1,2 \approx 821,3 \text{ тыс. грн с НДС.}$$

При этом необходимо учесть, что в соответствии с Указом Президента «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства» от 03.07.1998 г. № 727/98 [18] (далее – Указ № 727) плательщиками единого налога могут быть юридические лица – СПД с объемом выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) за год не более 1 млн грн. В то же время по договору комиссии выручкой от продажи товаров (работ, услуг) выступает комиссионное вознаграждение комиссионера, которое учитывается в расчете вышеуказанных предельных сумм.

Следует также заметить, что в методе делегирования налогов предприятию-сателлиту совокупная величина налоговых платежей состоит из налогов, уплачиваемых основной структурой и сателлитом. Однако ввиду того что в рассматриваемых вариантах будет изменяться лишь сумма налога на прибыль и единого налога, анализ налоговых платежей для целей налогового планирования сосредоточим только на этих налоговых платежах. Сумму анализируемых налоговых платежей (Нал) по условиям примера можно рассчитать по формуле:

$$N_{ал} = НП + ЕН, \quad (2.13)$$

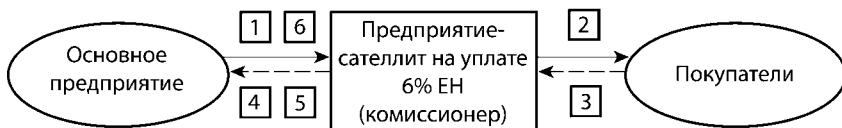
где НП – сумма налога на прибыль, уплачиваемого основной структурой, грн;

ЕН – сумма единого налога, уплачиваемого структурой-сателлитом, грн.

Разработанные проекты налогового планирования можно представить следующим образом.

Проект налогового планирования № 1
(договор комиссии с плательщиком единого налога по ставке 6%)

1. Топология налоговой схемы



1 – отгрузка товара по договору комиссии в сумме 18590 тыс. грн с НДС или 15491,63 тыс. грн без НДС (табл. 2.5) предприятию-сателлиту основным предприятием;

2 – отгрузка товара по договору купли-продажи в сумме 18 590 тыс. грн с НДС покупателям комиссионером;

3 – получение оплаты от покупателей комиссионером в сумме 18590 тыс. грн с НДС;

4 – получение оплаты от комиссионера комитентом-основным предприятием в сумме 18590 тыс. грн с НДС;

5 – выставление счетов за оказанные комиссионные услуги комиссионерами комитенту на сумму 821 тыс. грн с НДС;

6 – оплата счетов за оказанные комиссионные услуги комиссионером комитентом на сумму 821 тыс. грн с НДС

Рис. 2.18. Топология налоговой схемы № 1

Из рис. 2.18 следует, что в проекте № 1 основное предприятие реализует товар по реальной продажной стоимости в сумме 18590 тыс. грн с НДС покупателям через сателлитов-комиссионеров. За оказанные услуги комиссионеры выставляют счета на сумму передаваемой наценки (821,3 тыс. грн с НДС или 684,4 тыс. грн без НДС), которую комиссионер включает в состав валовых расходов.

В результате наценка «оседает» на структуре-сателлите и облагается вместо налога на прибыль 6%-ным единым налогом.

2. Состав ресурсов, необходимых для практической реализации схемы.

Предположим, в состав ресурсов, необходимых для практической реализации схемы, включаются только расходы в денежной форме на:

- государственную регистрацию структуры-сателлита (1000 грн);
- поиск и материальное поощрение учредителей структуры-сателлита (1000 грн);
- ведение документации структуры-сателлита (зарплата директора, бухгалтера и т. д. – 2000 грн).

3. Ограничения проекта – отсутствуют.

4. Риски проекта:

Организационные – возможность ненахождения учредителей для регистрации структуры-сателлита. По экспертным оценкам, вероятность возникновения данного риска оценивается как 0,1, убытки при этом будут отсутствовать.

Законодательные – возможность изменения законодательных актов, регулирующих налогообложение юридических лиц-плательщиков единого налога.

Эти риски обусловлены двумя факторами.

Первый: возможность отмены упрощенной системы налогообложения. По экспертным оценкам его значение 0,1, убытки – расходы на регистрацию сателлита – 2000 грн.

Второй: изменение законодательных актов, регулирующих порядок применения упрощенной системы налогообложения, в частности, ставки единого налога и предельных ограничений. Вероятность возникновения данного фактора, по экспертным оценкам, определяется как 0,6, убытки – 2000 грн.

5. Математическая модель расчета экономического эффекта проекта.

Экономический эффект от оптимизации налога на прибыль (Δ_1) по проекту может быть рассчитан по формуле:

$$\Delta_1 = KB_1 \times \left(\frac{0,25}{1,2} - 0,06 \right) = 0,1483 \times KB_1, \quad (2.14)$$

где KB_1 – сумма комиссионного вознаграждения с НДС, грн.

При таких условиях показатель Δ_1 составит:

$$\Delta_1 = 0,1483 \times 821,3 \approx 121,8 \text{ тыс. грн.}$$

Экономический эффект от реализации проекта № 1 (ЭФ) можно определить по формуле:

$$\text{ЭФ} = \text{Э}_1 - \text{ДР}, \quad (2.15)$$

где ДР – дополнительные расходы, связанные с реализацией проекта, грн.

По данным примера экономический эффект от реализации проекта № 1 составит:

$$\text{ЭФ}_1 = 121,8 - 4 = 117,8 \text{ тыс. грн.}$$

**Проект налогового планирования № 2
(договор комиссии с плательщиком единого налога
по ставке 10%)**

1. Топология налоговой схемы аналогична проекту № 1, расходование состоит только в том, что сумма комиссионного вознаграждения в проекте № 2 не включает НДС.

2. Состав ресурсов, необходимых для практической реализации схемы, аналогичен проекту № 1.

3. Ограничения проекта – отсутствуют.

4. Риски проекта: в целом аналогичны проекту № 1, но в проекте № 2 имеется еще организационный риск, связанный с возможным отказом сотрудничества контрагентов с предприятием из-за невозможности получения налогового кредита по НДС.

По экспертным оценкам, вероятность возникновения данного риска оценивается 0,8, убытки при этом составят расходы на регистрацию сателлита – 2000 грн.

5. Математическая модель расчета экономического эффекта проекта.

Экономический эффект от оптимизации налога на прибыль в данном проекте (Э₂) определяется по формуле:

$$\text{Э}_2 = \text{KB}_2 \times (0,25 - 0,1) = 0,15 \times \text{KB}_2, \quad (2.16)$$

где KB₂ – сумма комиссионного вознаграждения без НДС, грн.

При таких условиях показатель Э₂ будет равен: 0,15 × 684,4 ≈ 102,7 тыс. грн.

Эффект от внедрения проекта за 1 полугодие 2006 г. составит 102,7 – 4 = 98,7 тыс. грн.

Глава 2. Организация и методика налогового планирования на предприятии

Далее проанализируем проекты № 1, 2 на соответствие критериям оптимальности и выберем проект с оптимальными показателями.

Показатель рентабельности проекта налогового планирования рассчитывается по формуле (2.8).

С целью упрощения примем, что в данном примере сумма прибыли по проекту налогового планирования определяется в размере показателя экономического эффекта от реализации проекта (ЭФ), а сумма расходов – составом ресурсов, необходимых для практической реализации схемы (см. раздел ресурсное обеспечение проекта № 1 и 2, с. 138 – 139).

Таблица 2.7
Анализ критериев оптимальности проектов № 1, 2

№ проекта	Исходные данные для расчета	Расчет критериев оптимальности	Расчет интегрального показателя оптимальности
1	2	3	4
1	<p>Вероятность возникновения событий (риски): $P(A) = 0,1$ $P(B) = 0,1$ $P(C) = 0,6$</p> <p>Чистая прибыль по проекту: $ЧП_1 = 117,8$ тыс. грн; расходы по проекту: $P_1 = 4$ тыс. грн</p>	$P(A \cup B \cup C) = P(A) + P(B) + P(C) - P(A) \times P(B) - P(A) \times P(C) - P(B) \times P(C) + P(A) \times P(B) \times P(C) = 0,1 + 0,1 + 0,6 - 0,1 \times 0,1 - 0,1 \times 0,6 - 0,1 \times 0,6 + 0,1 \times 0,1 \times 0,6 = 0,676;$ $B_1 = 1 - 0,676 = 0,324;$ $Pp_1 = ЧП_1 : B_1 = 117,8 : 4 = 29,45$	$I_1 = Pp_1 \times B_1 = 29,45 \times 0,324 = 9,54$

1	2	3	4
2	<p>Вероятность возникновения событий (риски): $P(A) = 0,1$ $P(B) = 0,1$ $P(C) = 0,6$ $P(D) = 0,8$</p> <p>Чистая прибыль по проекту: $ЧП_2 = 98,7$ тыс. грн; расходы по проекту: $P_2 = 4$ тыс. грн</p>	$P(A \cup B \cup C \cup D) = P(A) + P(B) + P(C) + P(D) - P(A) \times P(B) - P(A) \times P(C) - P(A) \times P(D) - P(B) \times P(C) - P(B) \times P(D) - P(C) \times P(D) + P(A) \times P(B) \times P(C) + P(A) \times P(B) \times P(D) = P(A) \times P(C) \times P(D) + P(B) \times P(C) \times P(D) - P(A) \times P(B) \times P(C) \times P(D) = 0,1 + 0,1 + 0,6 + 0,8 - 0,1 \times 0,1 - 0,1 \times 0,6 - 0,1 \times 0,8 - 0,1 \times 0,6 - 0,1 \times 0,8 - 0,6 \times 0,8 + 0,1 \times 0,1 \times 0,6 + 0,1 \times 0,1 \times 0,8 + 0,1 \times 0,6 \times 0,8 - 0,1 \times 0,1 \times 0,6 \times 0,8 = 0,935;$ $B_2 = 1 - 0,935 = 0,065;$ $Pп_2 = ЧП_2 : P_2 = 98,7 : 4 = 24,68$	$I_2 = Pп_2 \times B_2 = 24,68 \times 0,065 = 1,6$

Как показывают данные табл. 2.7, значение интегрального показателя оптимальности по проекту № 1 значительно выше значения аналогичного показателя по проекту № 2 ($9,54 > 1,6$), следовательно, можно заключить, что проект № 1 более выгоден для реализации.

В случае принятия решения о практическом внедрении проекта № 1 необходимо откорректировать показатели таких бюджетов на 1 квартал 2006 г.:

– расходов на сбыт (добавить статью «Выплата комиссионного вознаграждения» в сумме 821,3 тыс. грн с НДС);

– НДС (добавить в налоговый кредит статью «Выплата комиссионного вознаграждения» в сумме 684,4 тыс. грн без НДС, НДС – 136,9 тыс. грн);

Глава 2. Организация и методика налогового планирования на предприятии

- генерального (сводного) бюджета налогов и налогового платежного календаря, в котором статья налог на прибыль составит сумму 197,01 тыс. грн;
- налога на прибыль (табл 2.8).

Таблица 2.8

Бюджет налога на прибыль на 1 полугодие 2006 г. после проведения оптимизационных мероприятий

Показатель	1 полугодие 2006 г.
	Сумма, тыс. грн
Валовые доходы, в т. ч.:	19727,47
Доход от продажи товаров	15491,63
Прирост товаров	1175,27
Прочие доходы	3060,57
Валовые расходы¹⁶, в т. ч.:	18324,27
Расходы на выплату комиссионного вознаграждения	684,4
Расходы на приобретение товаров, работ, услуг	10333,52
Расходы на оплату труда	1624,79
Расходы на уплату взносов на социальное страхование	627,14
Расходы на уплату налоговых платежей	113,26
Расходы на улучшение основных фондов	155,73
Прочие расходы	4785,43
Убыль товаров	0,00
Амортизация	615,16
Налогооблагаемая прибыль	788,04
Налог на прибыль	197,01

¹⁶ Измененные в результате проведения оптимизационных мероприятий статьи.

2.2.4. Этап практической реализации

На данном этапе осуществляется практическая реализация бюджета налогов и мониторинг его выполнения. Мониторинг имеет важное значение в налоговом планировании на предприятии, так как на основании его результатов при необходимости оперативно вносятся коррективы в предварительно разработанные мероприятия налогового планирования.

Просчеты в организации текущего контроля выполнения бюджета налогов приводят к негативным отклонениям фактических результатов налогового планирования от запланированных и, как следствие, к снижению его эффективности. Поэтому с целью избежания подобных негативных явлений необходимо разработать методику проведения мониторинга выполнения бюджетов налогов.

Мониторинг бюджетов налогов осуществляется одновременно с их практической реализацией и заключается в текущем анализе соответствия фактических значений показателей бюджетов ранее запланированным. По результатам проведенного анализа выявляются негативные отклонения фактических значений показателей от плановых и с целью исключения отрицательного влияния корректируются ранее разработанные мероприятия налогового планирования.

Следует отметить, что результаты мониторинга бюджетов налогов напрямую зависят от качества и оперативности информационного обеспечения налогового планирования. Так, для осуществления эффективного анализа выполнения бюджетов налогов требуется информация о фактических показателях финансово-хозяйственной деятельности предприятия за текущий период. А для этого, в свою очередь, необходимо иметь отлаженную систему документооборота, позволяющую в режиме реального времени получать необходимую информацию о фактически совершенных финансово-хозяйственных операциях предприятия в текущем периоде и готовящихся к практической реализации незапланированных решениях руководства.

Между тем, на некоторых предприятиях первичная документация о поступлении товарно-материальных ценностей поступает на предприятие со значительным опозданием после окончания те-

кущего месяца, а незапланированные решения руководства не согласовываются с налоговым отделом предприятия, что приводит к значительным негативным отклонениям фактических результатов выполнения бюджетов налогов от запланированных. В связи с этим можно рекомендовать внедрение на предприятии комплексных информационных систем (КИС), что позволит получать информацию в режиме реального времени.

Мониторинг выполнения бюджета налогов целесообразно осуществлять подекадно, и для обеспечения этой задачи показатели месячных бюджетов налогов следует группировать из расчета на декадный период. Для оценки точности выполнения бюджета необходимо разработать стандарты средних и предельных отклонений от бюджета, конкретные значения которых обуславливаются спецификой предприятия (организационно-правовой формой, степенью сложности мероприятий налогового планирования и др.). По результатам сравнения стандартных отклонений от фактических принимается одно из решений:

- 1) внести изменения в существующую систему прогнозирования и бюджетирования предприятия;
- 2) не вносить изменений в систему прогнозирования и бюджетирования предприятия;
- 3) внести изменения в стандарты.

Например, предположим, что в соответствии со стандартами предприятия предельное отклонение фактических показателей бюджета налогов от запланированных составляет 10%. Результаты мониторинга выполнения бюджета по НДС за январь – февраль 2006 г. составили (табл. 2.9).

Как показывают данные табл. 2.9, несмотря на то, что в январе 2006 г. по отдельным статьям отклонение выполнения бюджета не достигло предельного значения (10%), в целом по итоговой статье оно превысило предельное значение на 27,5%.

В феврале наблюдалась противоположная ситуация: статьи отклонения превышали предельные значения, а отклонение по итоговой статье его не достигло (+0,5). Исходя из этого можно заключить, что, во-первых, необходимо анализировать все статьи бюджета в комплексе, во-вторых, в рассмотренном примере

следует обратить внимание на качество прогнозирования и эффективность оперативного реагирования на изменения показателей бюджетов.

Таблица 2.9

Анализ выполнения бюджета по НДС, тыс. грн

Показатель	Январь 2006 г.		ВП, %	отклонение от предельного значения	Февраль 2006 г.		ВП, %	отклонение от предельного значения
	план	факт			план	факт		
Налоговые обязательства	246	268	108,9	+1,1	358	400	111,7	-1,7
Налоговый кредит	158	147	0,93	+0,7	249	296	118,9	-8,9
НДС к уплате в бюджет	88	121	137,5	-27,5	109	104	0,95	+0,5

Из приведенной на *рис. 2.19* схемы оперативного реагирования на изменения показателей бюджетов налогов можно увидеть, что на основании информации, полученной в процессе мониторинга из внешних и внутренних источников, анализируются негативные отклонения выполнения показателей налоговых планов, превышающие предельные (средние) значения, и осуществляются мероприятия по их исключению.

Некоторые специалисты анализ выполнения показателей бюджета налогов (налогового плана) включают в понятие анализа эффективности налогового планирования [100].

По мнению авторов, такой подход не вполне точно отражает направленность анализа результатов выполнения показателей бюджета налогов, поскольку термин «экономический эффект» означает «полезный результат экономической деятельности», а термин «эффективность» – «способность приносить эффект» [124, с.1056]. Кроме того, как правило, под эффектом подразумевают абсолютный результат деятельности, а под эффективностью качественный

(относительный) показатель, отражающий соотношение результата (эффекта) и расходов, его обусловивших. Между тем результатом анализа показателей выполнения бюджета налогов выступает выявление и оценка факторов, оказывающих влияние на отклонение фактических показателей от плановых, а не оценка полезных результатов налогового планирования. В связи с этим отнесение его к анализу экономической эффективности налогового планирования представляется не вполне корректным.

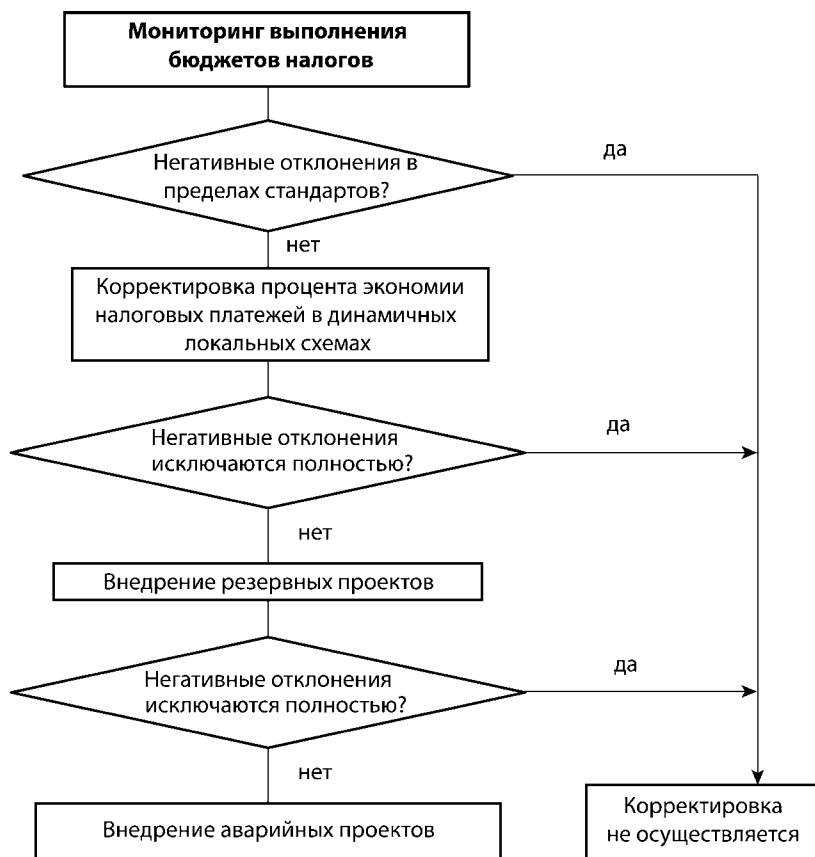


Рис. 2.19. Схема оперативного реагирования на отклонения показателей бюджета налогов

В текущем анализе результатов выполнения бюджетов налогов рассчитываются показатели их выполнения, выявляются причины отклонения плановых значений показателей от фактических и внедряются мероприятия по устранению влияния негативных факторов.

Причиной отклонений плановых показателей от фактических могут выступать две группы факторов: внешние и внутренние.

Внешние факторы не связаны напрямую с действиями или решениями предприятия (его функциональных подразделений), внутренние факторы непосредственно ими обусловлены (рис. 2.20).

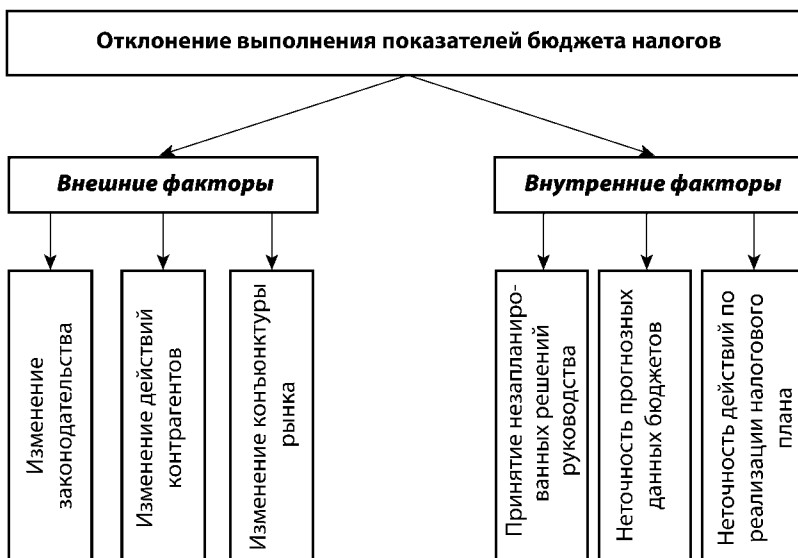


Рис. 2.20. Факторы отклонения выполнения показателей бюджета налогов

В числе *внешних факторов* отклонений плановых показателей от фактических можно выделить изменения законодательства, действий контрагентов и конъюнктуры рынка. Изменения действий контрагентов носят различную направленность, в частности, контрагенты могут внести коррективы в запланированную форму договорных отношений, изменить порядок проведения расчетов

(форму, сроки, сумму), что также оказывает влияние на показатели выполнения бюджета налогов. Изменения конъюнктуры рынка (в частности, объемов спроса и предложения и, как следствие, ценовой политики предприятия) на показатели бюджета налогов оказывают опосредованное влияние через изменение соответствующих показателей операционных бюджетов предприятия.

Факторы внешней среды представляется целесообразным разделить на *полностью независимые* (законодательство) и те, на которые предприятие может оказывать *ограниченное воздействие* (совершенствование договорной работы). Снижение уровня воздействия полностью независимых внешних факторов на отклонение показателей бюджета налогов можно осуществить только за счет улучшения качества прогнозов, и в частности, прогнозирования показателей бюджетов предприятия, поскольку полностью исключить их влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия не в состоянии.

При наличии существенных отклонений фактических значений показателей от запланированных, которые превышают предельные (средние) значения стандартов, на предприятии необходимо разработать систему мероприятий по улучшению качества прогнозирования.

Внутренние факторы отклонений показателей бюджета налогов также могут быть обусловлены различными причинами, в частности, принятием незапланированных решений руководства, недостатками практической реализации бюджета и т. д.

Незапланированные решения руководства имеют различный характер, в частности, руководство может принять решение о сокращении или добавлении отдельных статей расходов или доходов предприятия, что повлечет за собой отклонения показателей бюджета налогов. Эти факторы подлежат обсуждению с руководством предприятия с целью выработки программы действий по ограничению количества таких решений и оперативного информирования об их принятии налогового менеджера.

В связи с тем что показатели бюджета налогов основываются на данных операционных и финансовых бюджетов предприятия, неточность показателей бюджетов предприятия приводит к иска-

жению показателей бюджета налогов. Следует отметить, что неточность показателей бюджетов также может обусловлена различными причинами и особое внимание необходимо сосредоточить на отклонении показателей бюджетов за счет внутренних факторов, в частности, некачественного прогнозирования, неполного сбора данных для проведения бюджетирования и т. д. Ответственность за отклонение показателей бюджета налогов по причине неточности показателей операционных бюджетов предприятия несет отдел бюджетирования предприятия, которому необходимо разработать мероприятия по их устранению в дальнейшем.

По результатам текущего анализа разрабатываются способы исключения влияния негативных отклонений путем внесения изменений в запланированные мероприятия налогового планирования с помощью методов корректировки процента экономии налоговых платежей в динамичных схемах, внедрения резервных или аварийных проектов.

Пример корректировки процента экономии в динамичных локальных схемах (налоговой схеме делегирования налогов структуре-сателлиту) был приведен в подразделе 1.2 (с. 40 – 41) в качестве иллюстрации применения принципа гибкости.

На завершающей стадии налогового планирования производится *итоговый анализ его результатов*, который, по мнению авторов, может осуществляться по двум направлениям:

- 1) анализ итоговых результатов выполнения бюджета налогов;
- 2) анализ экономической эффективности налогового планирования.

Анализ итоговых результатов выполнения бюджета налогов проводится по окончании отчетного периода (месяца) и основным его направлением выступает выявление причин отклонений фактических значений показателей бюджета налогов от запланированных. При этом особое внимание в процессе осуществления анализа итогового выполнения бюджета налогов следует уделить отклонениям показателей из-за неточности действий по реализации бюджета налогов, которые могут быть вызваны различными причинами, в частности, несогласованностью действий подразделений предприятия, нарушениями коммуникации (неточностью восприятия и

передачи информации бюджета налогов), нарушениями инструкций по выполнению бюджета налогов и т. д.

Например, на практике имеют место ситуации, когда отдел сбыта своевременно не извещает налоговый отдел о незапланированных изменениях объемов реализации продукции, а отдел поставки не предоставляет информацию о незапланированных объемах приобретения товаров, материалов. В результате налоговый отдел не располагает объективной информацией относительно отклонений фактических показателей бюджета налогов от запланированных, и не может оперативно откорректировать ранее разработанные мероприятия налогового планирования, что негативно влияет на его результаты.

Такие факторы подлежат углубленному анализу с целью исключения их влияния в дальнейшем. По результатам мониторинга выполнения бюджета налогов также анализируются изменения уровня рисков мероприятий налогового планирования, и в случае существенного увеличения предусматриваются мероприятия по их снижению.

Например, в процессе фактического выполнения бюджета налогов могут стать известны новые фискальные разъяснения официальных органов относительно налогообложения операций, используемых в мероприятиях налогового планирования. В связи с этим с целью снижения риска контроля следует принять меры по замене ранее запланированных операций.

Вторым направлением анализа результатов налогового планирования выступает анализ его экономической эффективности.

Исследование специальной литературы выявило различные подходы к расчету показателей эффективности налогового планирования. Помимо состава и количества используемых в анализе показателей, отличие подходов проявляется также в том, что одни авторы включают показатели налогового бремени в анализ эффективности налогового планирования, а другие – нет.

По нашему мнению, анализ эффективности налогового планирования целесообразно осуществлять на комплексной основе с использованием показателей расчетов: налогового бремени (2.6) и экономии налоговых платежей (рис. 2.21). Расчет средних значений

показателя налогового бремени для некоторых видов деятельности приведен в *Приложении Д*.



Рис. 2.21. Показатели эффективности налогового планирования

Показатели расчета экономии налоговых платежей определяются следующим образом (*табл. 2.10*).

По мнению авторов, в общем анализе эффективности налогового планирования первоочередное внимание следует сосредоточить на анализе налогового бремени и показателя деятельности службы реализации налоговой политики (налогового отдела), поскольку они

Глава 2. Организация и методика налогового планирования на предприятии

наиболее достоверно отображают результаты налогового планирования. В то же время анализ коэффициентов использования льгот отражает лишь степень применения льгот предприятием и может служить ориентиром для выявления резервов налогового планирования.

Таблица 2.10

Показатели расчета экономии налоговых платежей


№ п/п	Показатель	Формула расчета	Условные обозначения
1	2	3	4
1	Коэффициент льготного налогообложения ($K_{лн}$)	$K_{лн} = Э : H_{бл}$	Э – экономия, полученная в результате использования льгот, грн; $H_{бл}$ – сумма налоговых обязательств без учета льгот, грн
2	Коэффициент эффективности льготирования ($K_{эл}$)	$K_{эл} = Э : V_{общ}$	$V_{общ}$ – общая сумма выручки от реализации продукции (работ, услуг), грн
3	Коэффициент льготного инвестирования ($K_{ли}$)	$K_{ли} = Э : I_n$	I_n – сумма инвестиций, в отношении которых используются льготы, грн
4	Показатель эффективности деятельности службы реализации налоговой политики (Эф)	$Эф = Э_n : P_c$	$Э_n$ – сумма экономии налоговых платежей вследствие мероприятий, реализованных службой за определенный период, грн; P_c – сумма расходов на содержание службы за данный период, грн
5	Показатель корректности налогового планирования (Кор)	$Кор = (Ш : Э) \times 100$	Ш – сумма штрафных санкций (включая административные и финансовые), начисленных предприятию за некорректные мероприятия налогового планирования, грн

Окончание табл. 2.10

1	2	3	4
6	Показатель абсолютного отклонения налоговых платежей (ΔH_a)	$\Delta H_a = H_1 - H_0$	H_1 – сумма налоговых платежей в отчетном периоде, грн; H_0 – сумма налоговых платежей в базовом периоде, грн
7	Показатель относительного отклонения налоговых платежей (ΔH_o)	$\Delta H_o = (H_o : H_1) \times 100$	

По результатам проведенного анализа делаются выводы об эффективности функционирования системы налогового планирования за определенный период и выявляются резервы налогового планирования на будущие периоды.

ГЛАВА 3. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В НАЛОГОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ



3.1. ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ



В налоговом планировании особое место занимает использование упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства, заменяющей собой уплату целого ряда налогов и сборов.

Решение о переходе юридического лица на единый налог принимается налогоплательщиком добровольно и должно быть обоснованным и мотивированным. Основным фактором, влияющим на принятие такого решения, является экономическая целесообразность, измеряемая, в первую очередь, снижением совокупных налоговых платежей вследствие изменения системы налогообложения. Однако фактор минимизации налогового давления является не единственным и не всегда определяющим. Так, на практике встречаются случаи, когда переход на единый налог может привести даже к определенному увеличению налоговых платежей и, несмотря на это, решение о переходе принимается по иным мотивам.

Принимая решение об избрании упрощенной системы налогообложения, юридические лица также должны определиться с тем, какую ставку единого налога (6% с отдельной уплатой НДС или 10% – без НДС) целесообразно избрать в конкретной ситуации. Решение этой проблемы зависит от сферы деятельности предприятия, характера осуществляемых хозяйственных операций, ожидаемого экономического эффекта и даже от субъективных факторов (склонности к риску лица, которое принимает решение, умения комплексно оценить последствия перехода и т. п.).

В связи с этим следует отметить, что данная задача является многофакторной, при этом факторы, влияющие на целесообразность применения той или иной системы налогообложения, имеют не только *количественный*, но и *качественный* характер. Поэтому для ее решения, наряду с чисто количественными методами анализа, нужно использовать качественные методы оценки и логический анализ.

В любом случае при принятии решения об использовании альтернативных систем налогообложения необходимо тщательно проанализировать его позитивные и негативные стороны с максимально возможным учетом специфики работы субъекта предпринимательской деятельности в будущем.

Принятию конечного решения о целесообразности перехода на один из вариантов упрощенной системы налогообложения должен предшествовать ряд этапов (*рис. 3.1*).

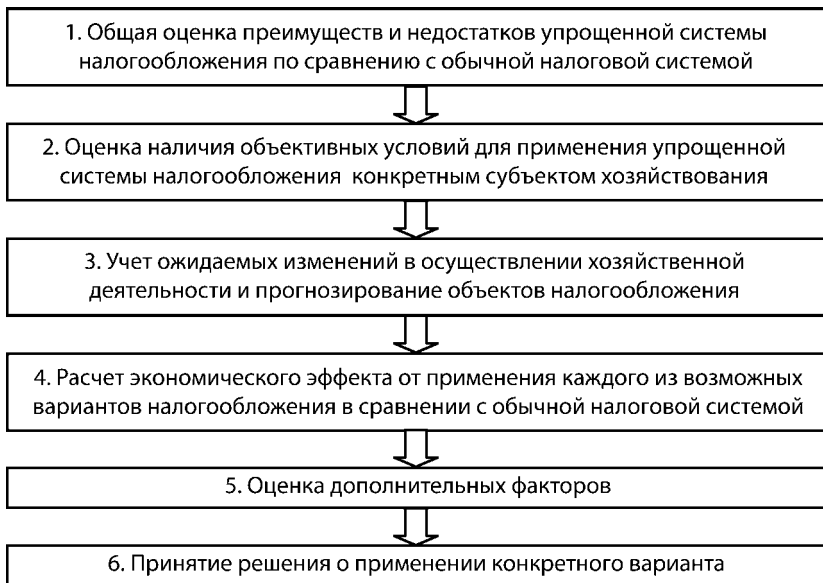


Рис. 3.1. Этапы анализа целесообразности избрания упрощенной системы налогообложения

На **первом этапе** производится предварительный анализ преимуществ (табл. 3.1) и недостатков (табл. 3.2) применения упрощенной системы налогообложения в сравнении с обычной с целью выявления наиболее существенных преимуществ и недостатков с учетом специфики деятельности конкретного субъекта хозяйствования. Оценка отрицательных последствий использования упрощенной системы для юридических лиц является важнейшим аспектом как на предварительном этапе логического анализа, так и на этапе принятия решения об изменении системы налогообложения.

Таблица 3.1
Анализ преимуществ применения упрощенной системы
налогообложения

Сфера преимущества	Характер преимущества
1	2
Нормативная база	Существенно сокращается перечень преимущественно сложных и противоречащих друг другу законодательных и нормативных актов, регламентирующих налогообложение по налогам и сборам, что существенно сокращает объем учетной работы и количество возможных ошибок
Расчеты, связанные с исчислением налоговых обязательств	Значительно упрощаются, поскольку вместо налогов, сборов и взносов, плательщиком которых перестает быть субъект малого предпринимательства (а объекты налогообложения и порядок исчисления сумм налоговых обязательств по каждому из них – специфические), рассчитывается единый объект налогообложения – выручка от реализации продукции
Составление налоговой отчетности	Вместо разнообразных форм налоговой отчетности по налогам и сборам, которые заменяются единым налогом, один раз в квартал необходимо заполнять одну (да еще и несложную) форму. Результатом этого является, во-первых, снижение трудоемкости подготовки налоговой отчетности, а во-вторых, хотя и небольшая, но все-таки экономия на бланках отчетных документов

Продолжение табл. 3.1

1	2
Ведение налогового учета	<p>Субъекты малого предпринимательства ведут налоговый учет только по тем налогам и сборам, плательщиками которых они являются. Особенно сильно ощущается связанная с этим экономия времени у малых предприятий, которые переходят на единый налог по ставке 10%. Для них не только отменен учет по налогу на прибыль, но и упразднен весьма трудоемкий налоговый учет по НДС</p>
Представление налоговой отчетности	<p>Исчезает потребность строго контролировать сроки представления отчетности по тем налогам и сборам, плательщиком которых перестает быть субъект предпринимательства. Чем меньше таких контрольных точек представления отчетности, тем меньше вероятность, что какой-либо из этих сроков будет пропущен. Кроме того, положительной стороной является также существенное сокращение потерь рабочего времени бухгалтеров (и что важно – нервов) в связи с очередями во время представления деклараций в органы налоговой службы и другие контролирующие органы</p>
Сроки уплаты налогов и сборов	<p>Вместо разных и рассредоточенных во времени сроков уплаты налогов и сборов, которые заменяются единым налогом, вводится единый срок (ежемесячно, не позднее 20-го числа следующего месяца). Это облегчает бухгалтеру контроль за его соблюдением, обеспечивает возможность маневрирования финансовыми ресурсами между очередными платежами. Такое преимущество более всего ощущают субъекты малого предпринимательства, не являющиеся плательщиками НДС. Хотя и для плательщиков единого налога, применяющих ставку 6%, эффект от перехода на ежеквартальную уплату НДС также весьма ощутим</p>

1	2
Платежи в бюджет и государственные целевые фонды	Возможное уменьшение сумм платежей по налогам и сборам в результате перехода на упрощенную систему налогообложения
Применение финансовых санкций и админштрафов	Вероятность применения штрафных санкций снижается в связи с: сокращением количества форм налоговой отчетности предприятия; существенной унификацией сроков представления отчетности и уплаты налогов и сборов; сокращением количества проверок и их продолжительности, поскольку при переходе на единый налог сокращается количество параметров, контролируемых органами государственной налоговой службы и другими ведомствами
Бухгалтерский учет	Плательщики единого налога могут применять упрощенную форму ведения бухгалтерского учета и упрощенный план счетов
Финансовая отчетность	Порядок составления и представления финансовой отчетности не зависит от системы налогообложения, определяется наличием у юридического лица статуса субъекта малого предпринимательства. Если такой плательщик отвечает требованиям Закона Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» от 16.07.1999 г. № 996-XIV [7], он освобождается от ежеквартального составления и представления промежуточной финансовой отчетности, а по итогам года им подается финансовая отчетность в виде баланса и отчета о финансовых результатах, причем структура и состав показателей в этих формах отчетности значительно упрощены

Таблица 3.2

Анализ недостатков использования упрощенной системы
налогообложения

Недостаток	Характеристика	Возможные последствия
1	2	3
Отсутствие связи объекта налогообложения с расходами	Упрощенная система налогообложения не предусматривает учета расходов при определении налоговых обязательств	Невозможность уменьшения налоговых обязательств в связи с увеличением расходов, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности
Невозможность выписывания налоговых накладных покупателям в случае отмены регистрации в качестве плательщиков НДС	Плательщики единого налога по ставке 10% не ведут налоговый учет по НДС и не имеют права выписывать налоговые накладные	Продажа товаров (работ, услуг) конечным потребителям или неплательщикам НДС значения не имеет. Если же плательщик находится в начале или в середине цепочки «производство – потребление» и имеет дело с покупателями – плательщиками НДС, это может привести к потере части покупателей (если не будет компенсировано соответствующим снижением цены)
Ограничение по форме расчетов	Плательщики единого налога – юридические лица – независимо от избранной ставки не имеют права осуществлять расчеты за отгруженную продукцию в любой форме, кроме денежной	Ограничивает экономическую свободу субъектов малого предпринимательства

Продолжение табл. 3.2

1	2	3
<p>Противоречия законодательной базы единого налога с другими законодательными актами</p>	<p>Единый налог введен Указом № 727 и большинстве налоговых Законов он не упоминается. Отсутствует упоминание о нем и в Законе «О системе» налогообложения</p>	<p>Неоднозначная трактовка контролирующими и судебными органами спорных вопросов налогообложения, что повышает риск применения финансовых санкций</p>
<p>Потеря права на бюджетное возмещение</p>	<p>Отказ от статуса плательщика НДС для юридических лиц-плательщиков единого налога по ставке 10% автоматически означает отказ от права на бюджетное возмещение</p>	<p>Этот фактор снижает привлекательность альтернативных систем налогообложения для тех плательщиков, которые имеют право на бюджетное возмещение, и особенно для экспортеров. Дополнительные потери на бюджетном возмещении нужно учитывать в расчете экономической целесообразности отказа от обычной системы налогообложения</p>
<p>Временный характер упрощенной системы налогообложения и непонятные перспективы ее применения</p>	<p>Указ № 727 действует на период «до законодательного урегулирования этого вопроса». Поэтому существует прямая угроза принятия Верховной Радой Украины соответствующего закона с другими критериями единого налога</p>	<p>Отсутствие уверенности в неизменности условий налогообложения в перспективе и возможности долгосрочного прогнозирования финансового состояния предприятия</p>

Окончание табл. 3.2

1	2	3
Дополнительные расходы, связанные с изменением системы налогообложения	Переход на другую систему налогообложения требует дополнительных расходов в связи с необходимостью освоения бухгалтерами новых (для них) законодательных и нормативных документов, а также с преодолением консерватизма	Возможны ошибки в налогообложении в первые периоды работы, обусловленные невозможностью использования опыта бухгалтеров. Необходимость пересмотра традиционных подходов к общей стратегии хозяйственной деятельности и оценке целесообразности проведения тех или иных хозяйственных операций

На **втором этапе** осуществляется проверка объективной возможности перехода на единый налог, т. е. анализируется соответствие конкретного субъекта предпринимательской деятельности установленным требованиям в сфере упрощенной системы налогообложения (рис. 3.2).

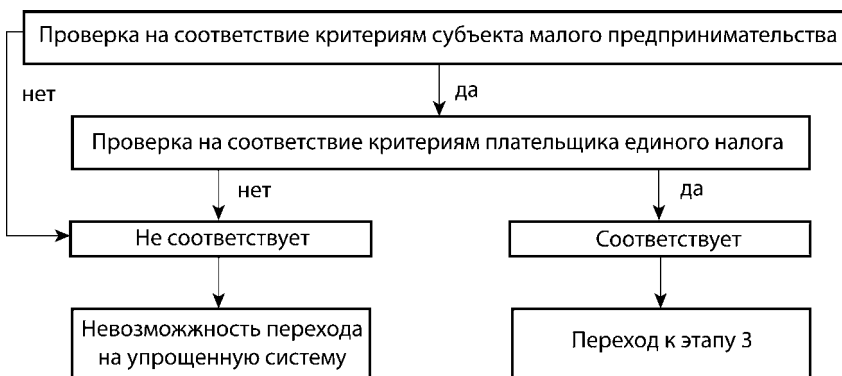


Рис. 3.2. Анализ соответствия налогоплательщика требованиям сферы действия упрощенной системы налогообложения

Предметом проверки является, прежде всего, соответствие плательщика критериям субъекта малого предпринимательства согласно Закону Украины «О государственной поддержке малого предпринимательства» от 19.10.2000 г. № 2063-III [8] (далее – Закон № 2063). Рекомендуется такая последовательность оценки:

- ✦ расчет валового дохода за прошлый календарный год;
- ✦ проверка соблюдения ограничений по предельной среднеучетной численности наемных работников;
- ✦ проверка соответствия осуществляемых видов деятельности установленным Законом № 2063 ограничениям;
- ✦ анализ структуры уставного фонда и выявление доли в нем учредителей, которые не относятся к субъектам малого предпринимательства.

В зависимости от возможности отнесения конкретного предприятия к субъектам малого предпринимательства дальнейший анализ может осуществляться по следующим вариантам.

1. Если юридическое лицо отвечает всем критериям субъекта малого предпринимательства, осуществляют оценку его соответствия критериям плательщика единого налога (согласно нормам статей 1 и 7 Указа № 727), к которым, в частности, относится анализ:

- ✦ выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) за прошлый календарный год;
- ✦ видов деятельности, применение которых ограничено Указом № 727;
- ✦ возможности применения расчетов за отгруженную продукцию исключительно в денежной форме;
- ✦ состояния расчетов с бюджетами и государственными целевыми фондами.

2. Если оба направления анализа приводят к отрицательным результатам, плательщик не имеет возможности применять упрощенную систему налогообложения, и дальнейшая оценка не производится.

3. Если же субъект предпринимательской деятельности отвечает требованиям плательщика единого налога, осуществляется переход к этапу 3 общей схемы оценки.

Задачей **третьего этапа** является прогнозирование ожидаемых изменений в осуществлении хозяйственной деятельности и расчет на этой основе прогнозных уровней налоговых баз в периоде, за который проводится сравнительный анализ экономического эффекта от изменения системы налогообложения.

Необходимость этого этапа оценки обусловлена тем, что вследствие динамичности условий хозяйствования и различия порядка отображения хозяйственных операций в налоговом учете применение в расчетах сравнительного эффекта данных предыдущего налогового периода без учета возможных изменений показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия приводит к получению некорректных результатов. Вместе с тем, исходя из принципов оценки сравнительного эффекта объектом прогнозирования являются только показатели, с помощью которых рассчитываются базы налогообложения по налогам и сборам, которые не уплачиваются после перехода на единый налог, а также база обложения единым налогом.

Исходя из перечня тех налогов и сборов, которые перестают уплачиваться плательщиками упрощенной системы налогообложения, необходимо определить прогнозируемый уровень таких показателей (*табл. 3.3*).

Таблица 3.3

Показатели, необходимые для расчета налоговых обязательств при оценке целесообразности применения упрощенной системы налогообложения

Показатель	Сфера применения в расчетах
1	2
Выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	Единый налог, налог на прибыль предприятий
Иные доходы, включаемые в состав валового дохода	Налог на прибыль предприятий
Валовые расходы	
Сумма амортизации	
Площадь земельных участков	Плата за землю
Корректирующий коэффициент к ставкам земельного налога	

Окончание табл. 3.3

1	2
Объемы использования водных и иных природных ресурсов	Ресурсные платежи
Выплаты по оплате труда наемных работников	Социальные и пенсионные взносы
Среднеучетная численность работников предприятия	Коммунальный налог
Количество пунктов продажи товаров, которые нуждаются в получении разрешения на размещение объектов торговли	Плата за разрешение на размещение объектов торговли и сферы услуг
Выручка от операций по продаже товаров (работ, услуг), входящих в базу налогообложения с НДС ¹⁷	НДС
Стоимость товаров (работ, услуг), по которым формируется налоговый кредит	
Норматив рабочих мест для инвалидов	Административно-хозяйственные санкции за несозданные рабочие места для инвалидов
Средняя заработная плата по предприятию	
Возможные изменения органами местного самоуправления ставок сбора за получение разрешения на размещение объектов торговли и платы за патенты	Сбор за получение разрешения на размещение объектов торговли и сферы услуг; плата за торговый патент

Наиболее приемлемой продолжительностью налогового периода для проведения оценки экономических последствий изменения системы налогообложения является календарный год. Использование годового налогового периода позволяет нивелировать сезон-

¹⁷ Для расчета сравнительного эффекта перехода на упрощенную систему налогообложения с 10-процентной ставкой единого налога.

ные и временные колебания объемов продаж и других показателей, которые используются в расчетах. Однако для проведения упрощенного расчета или целей экспресс-анализа в качестве расчетного периода может быть избран и квартал.

Показатели производственно-хозяйственной деятельности предприятия, используемые для определения налоговых баз, следует исчислять именно за тот период, который определен как расчетный для проведения оценки сравнительного эффекта.

При обосновании уровня выручки от реализации товаров, кроме учета внешних относительно предприятия факторов (конъюнктура рынка, изменение платежеспособного спроса и т. п.), следует обратить внимание на возможное изменение форм осуществления хозяйственных операций. Так, например, при переходе на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности целесообразным является отказ от осуществления операций купли-продажи товаров в пользу посреднических схем, в которых посредником (комиссионером, поверенным или коммерческим агентом) будет выступать субъект предпринимательской деятельности. В этом случае нужно учесть также соответствующие изменения в формировании валового дохода и показателей, влияющих на размер налоговых обязательств и налогового кредита по НДС.

В случае оценки целесообразности перехода на уплату единого налога по ставке 10% следует проанализировать показатель динамики удельного веса освобожденных и не являющихся объектом налогообложения хозяйственных операций, увеличение которого приводит к дополнительным потерям (по сравнению с другими вариантами, при которых предприятие является плательщиком НДС) в связи с отсутствием у плательщика права на налоговый кредит.

Расчет уровней технико-экономических показателей планового периода, определяющих налоговые базы, является одним из важнейших моментов, которые существенно влияют на достоверность оценки сравнительного эффекта от применения альтернативной системы налогообложения, поэтому именно этот этап является одним из наиболее ответственных. В то же время обоснованность прогнозных показателей, в свою очередь, является функцией, с одной стороны, достоверности входящей информации, а с

другой – квалификации работников предприятия, выполняющих прогнозные расчеты.

На **четвертом этапе** на основании ожидаемых показателей деятельности предприятия в планируемом периоде анализируется сравнительная экономическая эффективность перехода на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности (рис. 3.3).

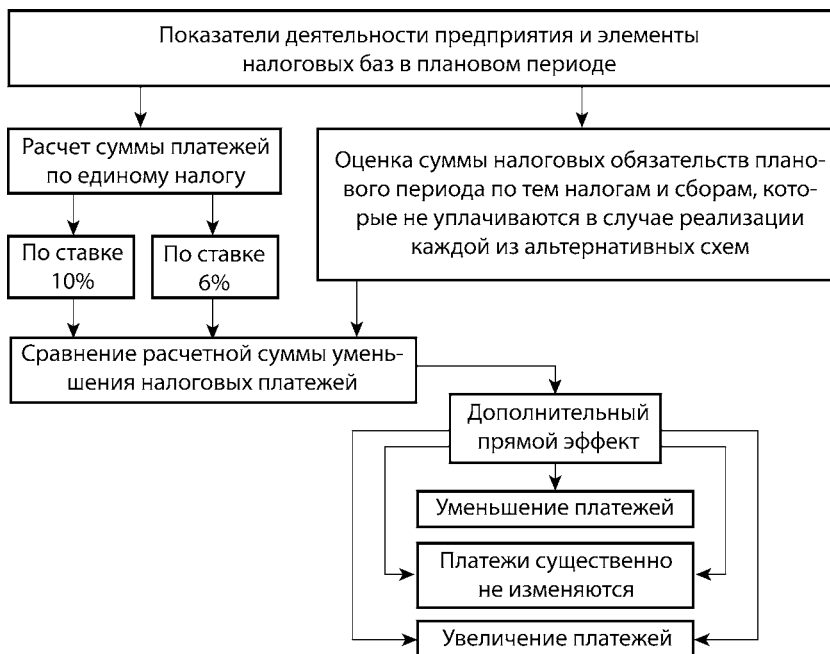


Рис. 3.3. Анализ сравнительной экономической эффективности перехода на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности

В основу оценки эффективности применения упрощенной системы налогообложения положен расчет относительного уменьшения (или увеличения) налоговых платежей в сравнении с обычной системой налогообложения при условии неизменности объемов продажи и ассортимента товаров (работ, услуг), ценовых параметров, расходов производства и обращения и других технико-эконо-

мических показателей работы предприятия. При этом теми налогами и сборами, которые уплачиваются независимо от факта перехода на упрощенную систему, можно пренебречь, поскольку их уплата не влияет на экономический эффект от перехода. Ввиду того, что экономический эффект от изменения системы налогообложения не связан с расходами капитального характера, механизм дисконтирования в расчетах не применяется.

Общий прямой экономический эффект от изменения системы налогообложения (\mathcal{E}) может быть определен по формуле:

$$\mathcal{E} = \Delta\Pi + \mathcal{E}_{нд}, \quad (3.1)$$

где $\Delta\Pi$ – сумма совокупного изменения налоговых обязательств плательщика при переходе на альтернативную систему налогообложения, грн;

$\mathcal{E}_{нд}$ – дополнительный прямой эффект (или дополнительные прямые потери, которые учитываются со знаком «-») при переходе с обычной на упрощенную систему налогообложения, грн.

Формула для расчета налоговых платежей, плательщиком которых не является субъект малого предпринимательства – юридическое лицо, при переходе на единый налог по ставке 6% ($\Delta\Pi_{е6\%}$) может быть представлена в следующем виде:

$$\begin{aligned} \Delta\Pi_{е6\%} = & (\Pi_n + \Pi_з + C_{нр} + B_{пенс} + B_{с.тр.} + B_{с.б.} + \\ & + \Pi_\kappa + C_{р.о.т.} + \Pi_m + \Pi_i) - E_{6\%}, \end{aligned} \quad (3.2)$$

где Π_n – сумма налоговых обязательств по налогу на прибыль предприятий, грн;

$\Pi_з$ – сумма налоговых обязательств по налогу (плате) за землю, грн;

$C_{нр}$ – сумма налоговых обязательств по сбору за специальное использование природных ресурсов, грн;

$B_{пенс}$ – сумма пенсионного взноса, который начисляется на выплаты по оплате труда, грн;

$B_{с.тр.}$ – сумма взносов на общеобязательное государственное социальное страхование в связи с временной утратой трудоспособности, которая начисляется на выплаты по оплате труда, грн;

$B_{с.б.}$ – сумма взносов на общеобязательное государственное социальное страхование на случай безработицы, которая начисляется на выплаты по оплате труда, грн;

$\Pi_{к}$ – сумма налоговых обязательств по коммунальному налогу, грн;

$C_{р.о.т.}$ – сумма сбора за размещение объектов торговли и сферы услуг, грн;

$\Pi_{т}$ – стоимость торговых патентов (учитывается лишь в части, которая превышает сумму налога на прибыль предприятий, поскольку согласно Закону «О прибыли» она подлежит вычитанию из суммы налога на прибыль, уплачиваемой в бюджет), грн;

Π_{i} – сумма административно-хозяйственных санкций за несозданные рабочие места для инвалидов (рассчитывается как произведение количества незанятых рабочих мест в пределах норматива и средней годовой заработной платы одного работника предприятия), грн;

$E_{6\%}$ – сумма налоговых обязательств по единому налогу по ставке 6%, грн.

Если предметом оценки является переход на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности по ставке 10 процентов, формула (3.2) примет вид:

$$\Delta\Pi_{e10\%} = (НДС + \Pi_{н} + \Pi_{з} + C_{нр} + B_{пенс} + B_{с.тр.} + B_{с.б.} + \Pi_{к} + C_{р.о.т.} + \Pi_{т} + \Pi_{i}) - E_{10\%}, \quad (3.3)$$

где НДС – сумма налога на добавленную стоимость, которая подлежит уплате в плановом периоде, грн;

$E_{10\%}$ – сумма налоговых обязательств по единому налогу по ставке 10%, грн.

В случае когда $\Delta\Pi_e > 0$, переход на единый налог обуславливает уменьшение налоговых платежей и является экономически целесообразным.

Предложенный подход проиллюстрируем на условных примерах расчетов для трех торговых предприятий (А, Б, В) и трех предприятий, которые специализируются на предоставлении бытовых услуг населению (Г, Д, Е), прогнозируемый годовой уровень основных технико-экономических показателей которых представлен в табл. 3.4.

Таблица 3.4

Исходные данные для анализа целесообразности избрания упрощенной системы налогообложения, тыс. грн

Показатель	Предприятия					
	А	Б	В	Г	Д	Е
1	2	3	4	5	6	7
1. Выручка от реализации продукции с учетом НДС	240	480	720	360	600	840
2. Налоговые обязательства по НДС	40	80	120	60	100	140
3. Валовые расходы	160	340	560	260	440	500
4. Амортизация	22	44	46	28	69	77
5. Налоговый кредит	32	57	78	44	57	75
6. Среднеучетная численность работников (чел.)	3	5	6	3	10	8
7. Выплаты по оплате труда	12	18	18	14	30	32
<i>Расчет налоговых обязательств по обычной системе налогообложения</i>						
8. Налог на прибыль (1 – 2 – 3 – 4) x 30%	5,4	4,8	–	3,6	–	36,9
9. НДС (2 – 5)	8	23	42	16	43	65
10. Плата за землю	3,3	5,6	2,6	3,8	3,2	6,5
11. Взносы на общеобязательное социальное страхование в связи с временной потерей трудоспособности и расходами, обусловленными рождением и погребением (7 x 2,9%)	0,3	0,5	0,5	0,4	0,9	0,9
12. Взносы на общеобязательное социальное страхование на случай безработицы (7 x 1,3%)	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,4
13. Пенсионный фонд (7 x 31,8%)	3,8	5,7	5,7	4,5	9,5	10,2
14. Коммунальный налог	0,1	0,1	–	0,1	–	0,2

Окончание табл. 3.4

1	2	3	4	5	6	7
15. Плата за патент	1,6	3,2	6,4	3,2	6,4	9,6
16. Плата за патент, которая не компенсируется уменьшением налога на прибыль	–	–	6,4	–	6,4	–
17. Сбор за выдачу разрешения на размещение объекта торговли	0,3	0,7	0,7	0,7	0,7	1,0
18. Итого налоговых платежей по налогам и сборам при обычной системе налогообложения, которые заменяются единым налогом, без НДС (8 + 10 + 11 + 12 + 13 + + 14 + 16 + 17)	13,4	17,6	16,1	13,3	21,1	56,1
19. То же, включая НДС (18 + 9)	21,4	40,6	58,1	29,3	64,1	121,1
20. Единый налог по ставке 6% (1 x 6%)	14,4	28,8	43,2	21,6	36,0	50,4
21. Изменение платежей при переходе на 6-процентный единый налог (20 – 18)	+1,0	+11,2	+27,1	+8,3	+14,9	–5,7
22. Единый налог по ставке 10% (1 – 2) x 10%	20	40	60	30	50	70
23. Изменение платежей при использовании 10-процентного единого налога (22 – 19)	–1,4	–0,6	+1,9	+0,7	–14,1	–51,1

С целью упрощения расчетов предположим, что:

1) при переходе на единый налог по ставке 10% предприятия с целью сохранения объемов продаж реализуют товары (предоставляют услуги) по цене, уменьшенной на сумму налоговых обязательств по НДС;

2) валовой доход с целью начисления налога на прибыль соответствует выручке от реализации продукции (т. е. внереализационные доходы отсутствуют);

3) взносы на общеобязательное государственное социальное страхование от несчастного случая на производстве и профессио-

нального заболевания уплачиваются на общих основаниях (поэтому в расчете они не учитываются);

4) административно-хозяйственные санкции в Фонд Украины социальной защиты инвалидов не уплачиваются, поскольку рабочие места для инвалидов создаются согласно нормативам;

5) предприятия не являются первичными водопользователями и не используют воду для других нужд, кроме санитарно-гигиенических, поэтому налоговые обязательства по сбору за специальное использование природных ресурсов равны нулю;

6) все предприятия выполняют только операции, облагаемые НДС на обычных условиях.

«Минус» в итоговых строках таблицы (21 и 23) означает снижение суммы платежей вследствие применения альтернативных систем налогообложения, что свидетельствует о целесообразности отказа от обычной системы налогообложения.

Таким образом, условные расчеты показывают следующее.

Для предприятия А экономически целесообразным является применение 10-процентной ставки единого налога, что позволяет снизить налоговые платежи: по сравнению с обычной системой налогообложения – на 1,4 тыс. грн, а по сравнению с 6-процентной ставкой – на 1 тыс. грн.

Для предприятия Б эффективным является единый 10-процентный налог. Эффект от снижения налоговых платежей (сравнительно с обычной системой налогообложения) составляет в этом случае 0,6 тыс. грн, поэтому для принятия окончательного решения необходимо оценить влияние тех факторов, которые в расчет включены не были.

Наиболее неблагоприятная ситуация на предприятиях В и Г, для которых переход на любой из проанализированных альтернативных вариантов налогообложения не приводит к уменьшению налоговых платежей.

Для предприятий Д и Е наиболее целесообразным является переход на единый 10-процентный налог. Предприятие Е может использовать оба варианта упрощенной системы, которая приведет к соответствующей экономии налоговых платежей, но 6-процентный единый налог на 45,4 (51,1 – 5,7) тыс. грн в год менее выгоден для него, чем 10-процентный.

Сопоставление сумм текущих налоговых платежей по упрощенной системе налогообложения в сравнении с обычной является первым шагом определения сравнительного экономического эффекта и может дать основание лишь для предварительных выводов. Для более точного учета сравнительного экономического эффекта от изменения системы налогообложения нужно учитывать дополнительный прямой экономический эффект (потери) от изменения системы налогообложения. Этот эффект складывается из снижения расходов на приобретение бланков налоговой отчетности (ΔB); экономии расходов на оплату труда бухгалтеров или экономических служб предприятия ($\Delta ЗП$); одноразовых потерь при изменении системы налогообложения, связанных с налогообложением операций, начало которых приходится на обычную систему налогообложения, а окончание – на альтернативную (O_B), и дополнительных потерь, которые не учтены при определении изменения суммы налоговых обязательств (H_B):

$$\Delta_{нд} = \Delta B + \Delta ЗП - (O_B + H_B), \quad (3.4)$$

Экономия заработной платы в связи со снижением расходов времени на ведение налогового учета, подготовку и представление налоговой отчетности может быть определена как:

$$\Delta ЗП = C_3 \times \sum_{i=1}^n (Ч_{oi} + Ч_{zi} + Ч_{нзи}), \quad (3.5)$$

где C_3 – средняя ставка заработной платы рабочего соответствующей категории, грн за час;

$Ч_{oi}$ – затраты времени на ведение налогового учета по i -тому налогу или сбору ($i = 1, 2, \dots, n$), часов;

$Ч_{zi}$ – затраты времени на подготовку налоговой отчетности по i -тому налогу или сбору, часов;

$Ч_{нз}$ – затраты времени на сдачу отчетности по i -тому налогу или сбору, часов.

Снижение затрат времени, обусловленное сокращением налоговой отчетности, определяется эмпирическим путем и зависит как от технологии обработки налоговой информации (использование специализированного программного обеспечения), так и от организации

работы с плательщиками налогов в соответствующей районной налоговой инспекции. В случае когда экономия времени относительно небольшая, что не позволяет уменьшить численность наемных работников, эффект от уменьшения налоговой отчетности определяется возможностью выполнения бухгалтером дополнительных функций и соответствует рыночной стоимости таких работ (услуг).

Одноразовые потери вследствие отказа от налога на прибыль (для любого варианта перехода) и НДС (в случае перехода на единый 10-процентный налог), связанные с тем, что одна и та же хозяйственная операция начинается и заканчивается при разных принципах налогового учета. В общем виде такие одноразовые потери могут быть рассчитаны по формуле:

$$O_n = \Pi_{np} + \Pi_{НДС}, \quad (3.6)$$

где O_n – потери в связи с невозможностью уменьшения после изменения системы налогообложения налоговых обязательств по налогу на прибыль, грн;

Π_{np} – потери в связи со снятием субъекта предпринимательской деятельности с регистрации как плательщика НДС (учитываются при переходе на 10-процентный единый налог), грн.

$$\Pi_{np} = B_y + \Pi_6 + \Pi_{кз}, \quad (3.7)$$

где B_y – балансовые убытки прошлых периодов, которые остались некомпенсированными на момент перехода, грн;

Π_6 – потери вследствие невозможности увеличения валовых расходов при завершении бартерных операций после перехода на единый налог, грн;

$\Pi_{кз}$ – потери вследствие невозможности корректирования валовых расходов на размер прироста (убыли) запасов согласно п. 5.9 ст. 5 Закона «О прибыли», грн.

Наличие убытков прошлых налоговых периодов, которые при продолжении работы на обычной системе налогообложения снова переносились бы на следующие налоговые периоды, снижает эффект от ее изменения. Использование любого из проанализированных вариантов альтернативного налогообложения приведет к невозможности уменьшения объекта налогообложения на сумму такого ущерба, что может сделать нецелесообразным даже тот ва-

риант, сравнительная эффективность которого по предварительным расчетам была довольно высокой.

Существенным фактором, который может существенно уменьшить эффект от изменения системы налогообложения, являются незавершенные на момент перехода бартерные операции, при наличии которых налоговые потери, связанные с налогом на прибыль, могут составить 25% суммы бартерного соглашения (если плательщик не оприходовал на момент изменения системы налогообложения встречную поставку). Исходя из этого субъекты предпринимательской деятельности, принявшие решение об изменении системы налогообложения, должны позаботиться о завершении таких операций при обычной системе налогообложения или еще до момента перехода изменить форму оплаты по такому соглашению.

Следующим отрицательным результатом отказа от применения налога на прибыль предприятий является прекращение действия механизма корректирования валовых расходов (доходов) на размер прироста (или убыли) запасов товарно-материальных ценностей. Если при обычной системе налогообложения уменьшение суммы таких запасов (на конец квартала по сравнению с его началом) автоматически увеличивало валовые расходы, то после перехода вся сумма таких запасов «зависает» и не уменьшает в будущем налоговые обязательства плательщика. При этом размер налоговых потерь будет равен 25% стоимости таких запасов. Поэтому на момент принятия решения о применении упрощенной системы налогообложения целесообразно минимизировать остатки имеющихся запасов.

Одноразовые потери, связанные с НДС, могут быть рассчитаны так:

$$P_{НДС} = P_{\sigma} + P_{возм} + P_{кнк}, \quad (3.8)$$

где P_{σ} – потери вследствие невозможности увеличения налогового кредита при завершении бартерных операций, грн;

$P_{возм}$ – потери в связи с наличием на момент перехода неполученных сумм бюджетного возмещения, грн;

$P_{кнк}$ – потери в связи с необходимостью единовременного увеличения налоговых обязательств на сумму НДС в остатках товарно-материальных ценностей на момент отказа от обычной системы налогообложения, грн.

Все дополнительные потери, связанные с НДС, необходимо учитывать лишь при переходе на упрощенную систему налогообложения по ставке 10 процентов (т. е. в случаях, когда субъект предпринимательской деятельности перестает уплачивать НДС).

Потери от завершения бартерных операций могут быть связаны с тем, что момент возникновения права плательщика на налоговый кредит может попасть на тот период, когда он уже снят с регистрации в качестве плательщика НДС. Размер таких потерь равняется 20% суммы товарообменной (бартерной) операции.

Другим видом одноразовых потерь при снятии с регистрации плательщика НДС являются невозмещенные суммы НДС, подлежащие возмещению в налоговых периодах, следующих за моментом перехода. Вместе с тем на эффективности работы по единому 6-процентному налогу наличие невозмещенных сумм НДС никак не отразится.

Сумма дополнительных потерь от перехода на альтернативные системы налогообложения, которые не учтены при исчислении изменения суммы налоговых обязательств и носят неоднократный характер, может быть рассчитана как:

$$H_{и} = П_{нк} + П_{возм}, \quad (3.9)$$

где $П_{нк}$ – потери вследствие невозможности отнесения уплаченных при приобретении товаров (работ, услуг) сумм НДС к налоговому кредиту, а также уменьшения налоговых обязательств по налогу на прибыль за счет отнесения таких сумм к валовым расходам (при переходе на 10-процентный единый налог), грн;

$П_{возм}$ – потери вследствие невозможности получения плательщиками 10-процентного единого налога бюджетного возмещения, право на которое возникало бы в случае применения обычной системы налогообложения, грн.

После определения экономической целесообразности (в особенности если рассчитанный на 4-м этапе сравнительный эффект от применения альтернативных систем налогообложения по абсолютной величине незначителен) необходимо учесть дополнительные факторы, не включенные ранее в расчет, что и выступает целью **пятого этапа** оценки.

Одним из таких факторов, которые в определенной мере сдерживают распространение альтернативных систем налогообложения, является здоровый консерватизм руководителей некоторых предприятий. С этой точки зрения любая перестройка, в особенности кардинальная, связана с дополнительными расходами. Нужно не только преодолеть инертность мышления персонала, который осуществляет налоговый и бухгалтерский учет, но и соответствующим образом откорректировать систему целей предприятия и средств их достижения согласно новым налоговым условиям. Это в ряде случаев приводит к необходимости пересмотра организационных условий взаимоотношений с партнерами и отказа от традиционных форм гражданско-правовых соглашений. Период адаптации к новому налогообложению, как правило, довольно продолжителен, что требует от работников экономических служб предприятия дополнительных усилий и времени.

Другим обстоятельством, которое следует также учитывать при оценке целесообразности перехода на единый налог, выступает возможное снижение сумм штрафных санкций вследствие сокращения перечня уплачиваемых после перехода на альтернативную систему налогообложения налогов и сборов, а также уменьшение потерь времени в связи с проверками, которые проводятся контролирующими органами. Периодичность и продолжительность таких мероприятий, как правило, снижаются вследствие сокращения перечня уплачиваемых налогов и сборов и упрощения налогового учета.

Последний, **шестой, этап оценки** включает в себя окончательное принятие решения о целесообразности или нецелесообразности применения одного из вариантов упрощенной системы налогообложения.

Еще один вопрос сравнительной целесообразности альтернативных систем налогообложения связан с расчетом *экономического эффекта от изменения ставки единого налога* для тех плательщиков, которые уже работают по упрощенной системе налогообложения.

В общем случае субъекту малого предпринимательства безразлична ставка единого налога, по которой он работает, если суммы налоговых платежей при обеих ставках (6 и 10%) с учетом дополни-

тельных потерь или дополнительного эффекта будут одинаковыми. Поскольку разность между этими двумя вариантами упрощенного налогообложения касается прежде всего НДС, при одинаковой выручке от реализации условие равновыгодности обоих вариантов может быть представлено в таком виде:

$$6\% \times P + (HO - НК) = 10\% \times P + \Xi_{\delta}, \quad (3.10)$$

где P – объем выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг), грн;

6% и 10% – соответствующие ставки единого налога, грн;

HO – налоговые обязательства по НДС, грн;

$НК$ – налоговый кредит по НДС, грн;

Ξ_{δ} – дополнительный эффект (или дополнительные потери, которые учитываются со знаком «–») при переходе с 6- на 10-процентную ставку единого налога, грн.

Дополнительный эффект при переходе с 6-процентного единого налога на 10-процентный связан с:

- ✦ уменьшением расходов времени (а соответственно и расходов на оплату труда) работников, которые заняты ведением налогового учета по НДС, подготовкой и представлением деклараций в органы налоговой службы;
- ✦ прямым (хотя и незначительным) эффектом от сокращения расходов на приобретение бланков налоговых накладных и других форм документации по налогу на добавленную стоимость;
- ✦ косвенным эффектом за счет потенциального уменьшения штрафных санкций (в части НДС) и сокращения потерь времени на проверки контролирующими органами, хотя его количественная оценка довольно проблематична.

Дополнительные потери вследствие изменения ставки налогообложения могут быть связаны с:

- ✦ невозможностью получения бюджетного возмещения, право на которое имелось до снятия предприятия с регистрации как плательщика НДС;
- ✦ отсутствием права на налоговый кредит по операциям приобретения товаров (работ, услуг);

- ✦ потерями в связи со снижением конечной цены реализации продукции (товаров, работ, услуг) на сумму НДС с целью сохранения равновыгодности соглашения для покупателя (в сравнении с аналогичной сделкой, осуществляемой плательщиком 6-процентного единого налога);
- ✦ возможным снижением объемов реализации продукции (товаров, работ, услуг) в связи с невозможностью предоставления покупателям – плательщикам НДС налоговых накладных.

После несложных преобразований формула будет выглядеть следующим образом:

$$(НО - НК) - \Delta_{\delta} = 4\% \times P. \quad (3.11)$$

То есть цена увеличения ставки единого налога соответствует в общем случае сумме НДС, подлежащей перечислению в бюджет.

Если

$$(НО - НК) - \Delta_{\delta} < 4\% \times P, \quad (3.12)$$

это означает, что переходить с 6- на 10-процентную ставку экономически нецелесообразно, поскольку прирост ставки единого налога не будет компенсироваться снижением платежей по НДС в бюджет.

В противоположном случае (когда сумма уплаченного НДС с учетом дополнительного эффекта превышает 4% выручки от реализации продукции) переход на 10-процентную ставку вполне оправдан.

Аналогичный подход может быть применен и для проверки целесообразности перехода с 10-процентной ставки единого налога на 6-процентную.

3.2. ОБЩИЕ ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПЛАТЕЛЬЩИКАМИ ЕДИНОГО НАЛОГА

В налоговом планировании взаимодействия с плательщиками единого налога необходимо учесть ограничения общего характера, которые могут быть разделены на две группы (рис. 3.4). Рассмотрим эти ограничения более подробно.



Рис. 3.4. Общие ограничения взаимодействия с плательщиками единого налога

1. Ограничения, связанные со сферой применения упрощенной системы налогообложения партнерами по хозяйственной операции.

Соблюдение данных ограничений особо актуально при взаимодействии с плательщиком единого налога на постоянной основе, поскольку в этой ситуации партнер становится заинтересованным в том, чтобы в результате осуществления операций с ним еди налогоплательщик не потерял право на применение упрощенной системы. Тогда партнер должен учитывать, какие именно действия неприемлемы для плательщика единого налога или могут привести к нежелательным для него последствиям.

Рассмотрим ограничения, которые могут быть нарушены не только по вине самого упрощенца.

Объем деятельности. *Ограничение выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг)* для плательщика единого налога, предусмотренное ст. 1 Указа № 727, должно учитываться его партнером как при заключении разовой сделки (если, конечно, по ее завершении плательщик единого налога не намерен возвращаться на обычную систему налогообложения), так и при планировании постоянных хозяйственных связей. В последнем случае этот показатель должен быть предметом постоянного контроля с обеих сторон.

Для соблюдения этого ограничения необходимо иметь в виду, что в расчет установленного предельного объема включаются только суммы выручки, фактически поступившие на счет или в кассу предприятия в течение года (согласно Постановлению КМУ «О разъяснении Указа Президента Украины от 3 июля 1998 г. № 727» от 16.03.2000 г. № 507 [19] (далее – постановление КМУ № 507) под термином «год» имеется в виду период, соответствующий календарному году). Это означает, что в случае если стоимость поставленных в течение календарного года товаров будет больше, чем величина установленного ограничения (1 млн грн для юридических лиц и 500 тыс. грн – для граждан-предпринимателей), но часть платежей, превышающих эту сумму, будет подлежать оплате в следующем календарном году – нарушения не произойдет, хотя общая сумма сделки «зашкалит» за предельный уровень.

Ограничение по объему выручки затрагивает не только операции приобретения товаров (работ, услуг) у плательщиков единого налога, но и любые операции (как по продаже, так и по приобретению), осуществляемые при помощи посредников – плательщиков единого налога на условиях договоров комиссии, поручения или агентских соглашений, поскольку предметом таких договоров является, по сути дела, предоставление посреднической услуги субъектом упрощенной системы налогообложения.

При этом следует учесть, что в объем выручки посредника включается не полная сумма, поступившая на его счет в ходе реализации такого договора, а только сумма посреднического вознаграждения. Такой позиции в отношении юридических лиц с ноября 2000 г. при-

держиваются и ГНАУ (письма от 07.11.2000 г. № 14724/7/15-1317¹⁸, от 22.11.2000 г. № 15532/7/15-1317¹⁹, от 03.01.2001 г. № 1/2/15-1314²⁰ и др.), и Госкомпредпринимательства (письма от 24.10.2001 г. № 1-221/6346²¹, от 01.11.2000 г. № 2-211/4273²², а также 05.04.2004 г. № 2151²³), и Комитет ВРУ по вопросам финансов и банковской деятельности (письмо от 11.04.2001 г. № 06-10/206²⁴).

Значительно менее внятные разъяснения имеются относительно учета выручки при посреднических операциях с посредниками физическими лицами-единоналожниками. Этому вопросу было посвящено письмо ГНАУ от 18.06.2003 г. № 348/2/17-0510²⁵, которое практически дословно было повторено спустя год (письмо от 22.06.2004 г. № 3849/3/17-3115²⁶), хотя разъяснениями эти письма можно назвать с большой натяжкой. Дело в том, что в них в ответ на конкретный вопрос ГНАУ ограничилась цитатой из ст. 1 Указа

¹⁸ Письмо ГНАУ «О начислении единого налога субъектами малого предпринимательства, которые перешли на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности» от 07.11.2000 г. № 14724/7/15-1317 // www.liga.kiev.ua

¹⁹ Письмо ГНАУ «Относительно писем, утративших действие» от 22.11.2000 г. № 15532/7/15-1317 // www.liga.kiev.ua

²⁰ Письмо ГНАУ от 03.01.2001 г. N 1/2/15-1314 // www.liga.kiev.ua.

²¹ Письмо Государственного комитета Украины по вопросам регуляторной политики и предпринимательства от 24.10.2001 г. № 1-221/6346 // Бухгалтерия.– 2001.– № 48/1.– С. 10 – 18.

²² Письмо Государственного комитета Украины по вопросам регуляторной политики и предпринимательства от 01.11.2000 г. № 2-211/4273 // Бухгалтерия. Сборник систематизированного законодательства «Альтернативные способы налогообложения».– 2001.– № 38.– С. 49.

²³ Письмо Государственного комитета Украины по вопросам регуляторной политики и предпринимательства от 05.04.2004 г. № 2151 // Бухгалтер.–2004.– № 20.– С. 10.

²⁴ Письмо Комитета ВРУ по вопросам финансов и банковской деятельности от 11.04.2001 г. № 06-10/206 // Бухгалтерия.– 2001.– № 19/2.– С. 16-17

²⁵ Письмо ГНАУ «Относительно объема выручки от реализации продукции при комиссионной торговле у субъектов предпринимательской деятельности – физических лиц на упрощенной системе налогообложения, которые осуществляют комиссионную торговлю» от 18.06.2003 г. № 348/2/17-0510 // Бухгалтер.– 2003.– № 29.– С.24.

²⁶ Письмо ГНАУ от 22.06.2004 г. № 3849/3/17-3115 // www.liga.kiev.ua

№ 727 о том, что выручкой от реализации продукции (товаров, работ, услуг) считается сумма, фактически полученная субъектом предпринимательской деятельности на расчетный счет и (или) в кассу за осуществление операций по продаже продукции (товаров, работ, услуг). Такая норма действительно содержится в Указе, однако ее прямое применение к посредническим операциям (что пытаются сделать некоторые налоговые инспекции на местах) приводит к тому, что в выручку для граждан-предпринимателей нужно включать не только комиссионное вознаграждение, но и денежные средства, право собственности на которые к посреднику согласно ГКУ не переходит. Такой подход ГНАУ критики не выдерживает еще и по той причине, что определение выручки в Указе № 727 одинаково как для юридических лиц, так и для граждан-предпринимателей, в связи с чем рассчитываться для обеих групп плательщиков она должна одинаково.

Правда, в 2004 г. появилось письмо Госкомпредпринимательства (от 05.04.2004 г. № 215123), в котором сделан вывод о невключении в выручку физического лица-посредника сумм, не принадлежащих ему на правах собственности, но это письмо (впрочем, так же, как и упомянутые письма ГНАУ) ни обобщающим налоговым разъяснением, ни нормативным актом не является, поэтому оно может быть использовано только в качестве одного из аргументов в споре с органами налоговой службы.

Поэтому при взаимодействии с гражданами-предпринимателями в рамках посреднических схем необходимо учитывать их отношение к рискам в налоговом планировании. И в случае если они придерживаются в этом вопросе осторожной линии поведения, планировать взаимоотношения с ними таким образом, чтобы общая сумма, проходящая через их счета в связи с такими посредническими операциями, не превысила предельно допустимого размера выручки.

В отношении второго «объемного» ограничения – по сумме валового дохода (ст. 1 Закона № 2063) – партнерам плательщиков единого налога необходимо обратить внимание на три момента:

во-первых, в отличие от выручки, валовой доход включает в себя не только доход от реализации товаров, работ или услуг, но и доходы в денежной, материальной и нематериальной форме, полу-

ченные плательщиком единого налога. Поэтому под это ограничение попадают не только операции по продаже товаров, работ, услуг плательщиком единого налога и посреднические операции, но и операции по бесплатному приобретению товаров (работ, услуг), а также, например, операции по получению безвозвратной финансовой помощи. Таким образом, бесплатная передача, например, основных фондов на сумму, превышающую 500 тыс. евро, выведет получателя из категории субъектов малого предпринимателя и лишит его возможности применения упрощенной системы;

во-вторых, порядок исчисления валового дохода действующим законодательством по упрощенной системе налогообложения не регламентирован. Поэтому вполне логичным представляется применение того порядка, который предусмотрен Законом «О прибыли», поскольку именно им регламентирован и сам термин «валовой доход». Иными словами, в отличие от выручки от реализации исчисление валового дохода осуществляется не по кассовому методу, а по методу первого из событий. А это означает, что при контроле за соблюдением этого ограничения в валовой доход (в отличие от выручки) необходимо включать стоимость товаров, работ и услуг, отгруженных (предоставленных) плательщиком единого налога, оплата за которые ему еще не поступила. Поэтому в случае если причиной задержки окончательной оплаты отгруженных плательщиком единого налога товаров, работ, услуг является недопущение превышения предельной суммы выручки, в валовой доход стоимость отгруженных товаров будет включена не в фактически оплаченном размере, а в полной сумме, но, правда, без учета НДС (в случае, если продавец уплачивает 6-процентный единый налог);

в-третьих, это ограничение установлено только для юридических лиц, поэтому в случае осуществления операций с гражданами-предпринимателями ни они, ни их партнеры не обязаны контролировать размер полученного с начала года валового дохода.

Форма осуществления расчетов

Ограничение возможности осуществления расчетов с плательщиком единого налога-юридическим лицом в любой форме, отличной от денежной, предусмотренное ст. 1 Указа № 727, касается

только расчетов за отгруженную продукцию, хотя на практике применяется контролирующими органами, как правило, по отношению к любым бартерным операциям. Поэтому при заключении договоров на приобретение товаров (работ, услуг) изначально следует предусматривать исключительно денежную форму расчетов. Кроме того, в случае если по каким-либо причинам плательщик не может произвести оплату по договору в денежной форме, необходимо иметь в виду, что осуществление встречной поставки приведет к необходимости возврата партнера-единоналожника на обычную систему налогообложения, начиная со следующего налогового квартала. К таким же последствиям приведет и проведение зачета взаимных обязательств (см., в частности, письмо ГНАУ от 13.11.2001 г. № 7256/6/15-1316²⁷).

Неоднозначна и ситуация с возможностью включения векселей в схемы налоговой оптимизации операций с плательщиками единого налога. Так, в случае если операция обеспечивается простым векселем покупателя, который впоследствии оплачивается денежными средствами, (в соответствии с разъяснением ГНАУ, письмо от 15.05.2000 г. № 6562/7/15-1317)²⁸, нарушения не происходит. Однако при погашении такого векселя товарами (работами, услугами) или же при включении в схему переводных векселей других эмитентов операция приобретает бартерный характер.

Структура уставного фонда

Ограничение по структуре уставного фонда субъекта малого предпринимательства, применяющего упрощенную систему налогообложения, может касаться его партнера, уплачивающего налоги по обычной системе, только в том случае, если объектом налогового планирования выступает операция по внесению им взноса в уставный фонд, т. е. тогда, когда партнер является или планирует быть учредителем. При этом для того чтобы плательщик единого налога сохранил свой статус, необходимо контролировать размер совокупной доли юридических лиц, не являющихся субъектами

²⁷ Письмо ГНАУ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности» от 13.11.2001 г. № 7256/6/15-1316 // Бухгалтер.– 2001.– № 32.– С. 19.

²⁸ Письмо ГНАУ «О переходе на упрощенную систему налогообложения» от 15.05.2000 г. № 6562/7/15-1317 // Бухгалтер.– 2003.– № 33.– С. 19.

малого предпринимательства, в уставном фонде плательщика единого налога.

В случае необходимости осуществления операции по внесению дополнительного взноса в уставный фонд такого предприятия, нарушающей установленные законодательством требования к структуре уставного фонда, при оценке ее целесообразности следует учитывать ожидаемые налоговые последствия с точки зрения изменения режима хозяйственных операций, осуществляемых с таким партнером.

Виды деятельности и ассортиментные ограничения

В налоговом планировании конкретных хозяйственных операций необходимо учитывать, что плательщики единого налога не могут осуществлять некоторые виды деятельности и операции с отдельными товарными группами. Наибольшее внимание в этом вопросе следует уделить ассортиментным ограничениям, которые делают невозможными вовлечение плательщиков единого налога в операции с отдельными товарными группами.

В настоящее время существует два постоянно действующих ограничения такого порядка. Во-первых, в соответствии со ст. 2 Закона № 2063 субъекты малого предпринимательства (как юридические, так и физические лица) не могут выступать производителями и импортерами подакцизных товаров. А во-вторых, согласно ст. 7 Указа № 727 физическим лицам-плательщикам единого налога запрещена торговля ликероводочными напитками, табачными изделиями, а также горяче-смазочными материалами.

Кроме того, пунктом 4 Заключительных положений Закона № 2505 предусмотрен ряд временных ограничений, введенных с 1 июля 2005 г. и действующих «до принятия Закона Украины «Об упрощенной системе налогообложения», которыми запрещены практически любые операции (кроме приобретения и использования) с подакцизными товарами, включая не только производство и импорт, но также любую деятельность, связанную с их импортом (а это означает, что такие субъекты малого предпринимательства не могут выступать посредниками при импорте таких товаров даже на основании договоров поручения, осуществляемых от имени доверителя), а также с экспортом (а это ограничение уже является прин-

ципиально новым). Кроме того, появился также запрет на осуществление оптовой торговли всеми подакцизными товарами, а также оптовой и розничной продажей подакцизных горюче-смазочных материалов любыми плательщиками единого налога.

Еще одной временно запрещенной для плательщиков единого налога сферой деятельности являются некоторые операции в сфере обращения драгоценных металлов и драгоценных камней, в числе которых особое внимание следует уделить ограничению оптовой и розничной торговли промышленными изделиями из драгоценных металлов, которые подлежат лицензированию. Правда, это ограничение не затронуло операции в сфере торговли ювелирными и бытовыми изделиями, поскольку согласно телеграмме ГНАУ от 18.07.2005 г. № 14106/7/31-0017²⁹ оно распространяется только на соответствующие операции с товарами, относящимися к подгруппе 27.41.0 КВЭД, к которым отнесены пластины, проволока, фильеры и т. п.

Кроме того, с 1 июля 2005 г. с упрощенной системой налогообложения несовместимо осуществление деятельности по проведению лотерей и розыгрышей, а такие схемы, пусть и не часто, но все же применялись на практике. Запрет относительно проведения лотерей сформулирован достаточно однозначно, но зато в отношении розыгрышей определенные возможности для привлечения к таким операциям плательщиков единого налога все же остаются. Дело в том, что под запрет попали не любые розыгрыши, а только те из них, которые производятся «с выдачей денежных выигрышей в наличной или имущественной форме». Поэтому даже в «осторожных» схемах налогового планирования плательщикам единого налога может быть поручено проведение лотерей с выдачей денежного выигрыша в безналичной форме. Смелые же плательщики, безусловно, не могут не заметить явную неоднозначность законодательной формулировки, которую можно истолковать как исключительно денежных выигрышей. Поэтому если призом в розыгрыше объявлены не деньги, а материальный объект (например, автомобиль или видеокамера), такие розыгрыши не запрещены, и к их проведению можно привлекать плательщиков единого налога.

²⁹ Телеграмма ГНАУ «Относительно применения с 1 июля 2005 г. упрощенной системы налогообложения» от 18.07.2005 г. № 14106/7/31-0017 // www.liga.kiev.ua

Ограничение на осуществление совместной деятельности касается не участника-плательщика единого налога, а именно самой деятельности, уплата налогов по которой должна осуществляться по обычной системе налогообложения. Поэтому использование в налоговом планировании схем, предусматривающих регистрацию совместной деятельности с участием плательщика единого налога, вполне допустимо, если, конечно, партнер не относится к категории осторожных плательщиков.

2. Особенности налогового учета операций с плательщиками, применяющими упрощенную систему

Основные специфические черты налогового учета таких операций следующие.

Необходимость применения обычных цен в операциях с упрощенцами.

В соответствии с пп. 7.4.1 Закона «О прибыли» доход, полученный от продажи товаров (работ, услуг), определяется исходя из договорных цен, но не более обычных цен, действовавших на дату такой продажи. А согласно пп. 7.4.2 этого же Закона расходы, понесенные плательщиком в связи с приобретением товаров, определяются исходя из договорных цен, но не более обычных цен, действовавших на дату такого приобретения. Иными словами, ограничение по обычным ценам установлено как на операции приобретения товаров (работ, услуг), так и на их продажу.

Оба эти подпункта Закона касаются операций плательщика налога на прибыль со связанными лицами. Однако сфера их применения – значительно шире, поскольку пп. 7.4.3 Закона «О прибыли» установлено, что «положения подпунктов 7.4.1 и 7.4.2 распространяются также на операции с лицами, которые не являются плательщиками налога, установленного ст. 10 настоящего Закона, или уплачивают налог на прибыль по другим, нежели плательщик налога, ставкам».

Прямо в этом подпункте плательщики единого налога не названы, но поскольку согласно ст. 6 Указа № 727 они не являются плательщиками налога на прибыль, при осуществлении операций с ними «обычный» плательщик налога на прибыль обязан рассчиты-

вать и в необходимых случаях применять с целью налогообложения обычные цены.

Специфической особенностью таких операций является то, что обычные цены в целях налогообложения применяются только одной стороной договора – плательщиком налога на прибыль, а вторая сторона (юридическое лицо, работающее по упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности) при определении налоговых обязательств по единому налогу их не использует. Связано это с тем, что в Указе № 727 нет упоминания об обычных ценах, а плательщиками налога на прибыль предприятий такие юридические лица не являются.

Правда, согласно пп. 4.1 Закона «Об НДС» обычные цены применяются для целей исчисления НДС предприятиями-плательщиками единого налога по ставке 6% и физическими лицами-единоналожниками, являющимися плательщиками НДС.

Кроме того, на плательщиков единого налога распространяется и общий порядок применения обычных цен в случаях, предусмотренных Законом № 2181 (пп. 8.6.1; 9.4.3; 10.1.3; 10.6.1, а также пп. 17.1.8), но в данной ситуации обычные цены применяются не самими юридическими лицами, применяющими упрощенную систему, а органами налоговой службы.

Таким образом, и по налогу на прибыль, и по НДС в налоговом учете обычных плательщиков при осуществлении операций с юридическими лицами – плательщиками единого налога применяются обычные цены, что необходимо учитывать при оценке налоговых последствий альтернативных вариантов осуществления хозяйственных операций.

Отсутствие налогового кредита при осуществлении операций с плательщиками единого 10-процентного налога и физическими лицами – субъектами малого предпринимательства неплательщиками НДС.

Согласно пп. 7.2.4 Закона «Об НДС» субъекты предпринимательской деятельности, которые перешли на упрощенную систему налогообложения, не предусматривающую уплату налога, теряют право на начисление налога, налоговый кредит и составление налоговой накладной, а также на получение возмещения за налоговый период, в котором состоялся такой переход.

Это означает, что при приобретении товаров, работ, услуг у таких субъектов покупатель, зарегистрированный плательщиком НДС, не может получить налоговую накладную, и следовательно, не имеет права на налоговый кредит.

Специальный порядок определения даты увеличения валовых расходов.

Подпунктом 11.2.3 Закона «О прибыли» определено, что датой увеличения валовых расходов плательщика налога на прибыль при осуществлении операций с некоторыми «необычными» партнерами (в число которых входят и юридические лица-плательщики единого налога) является дата оприходования таких товаров (а при импорте – также работ, услуг, сопутствующих или вспомогательных такому импорту товаров), а для работ (услуг) – дата фактического получения от таких лиц, независимо от наличия их оплаты (в т. ч. частичной или авансовой).

К таким «необычным» плательщикам относятся, в том числе, и резиденты, уплачивающие налог на прибыль «в составе единого либо фиксированного налога или являющиеся освобожденными от уплаты этого налога либо не являющиеся его субъектами по законодательству». И поскольку плательщики единого налога прямо упоминаются в части «б» пп. 11.2.3 Закона «О прибыли», и согласно ст. 6 Указа № 727 не являются и плательщиками налога на прибыль, они могут быть отнесены к категории «необычных» партнеров с точки зрения формирования валовых расходов у «обычного» плательщика налога на прибыль.

И хотя вопрос о том, все ли субъекты малого предпринимательства, работающие на упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности, являются «необычными» лицами, остается дискуссионным, при наиболее вероятном, фискальном, подходе в операциях приобретения товаров (работ, услуг) у любых упрощенцев метод первого события при формировании валовых расходов не применяется.

При этом в соответствии с нормами пп. 7.4.1 Закона «Об НДС» формировать налоговый кредит (при наличии налоговой накладной) покупатель, работающий по обычной системе налогообложения и приобретающий товары (работы, услуги) у партнеров единого нало-

ников-плательщиков НДС, может по первому из событий вне зависимости от того, отражен ли налоговый статус партнера в договоре.

Особые требования к оформлению хозяйственных договоров

С целью снижения рисков, связанных с доначислением налога на прибыль и применением финансовых санкций по результатам налоговой проверки, следует обратить внимание на пятый абзац пп. 11.2.3 Закона «О прибыли», которым регламентированы особенности документального оформления сделок по приобретению товаров (услуг) у «необычных» плательщиков, в т. ч. и у плательщиков единого налога.

Общий принцип документального подтверждения таких операций заключается в том, что в договоре должен быть указан статус продавца с точки зрения налога на прибыль. При этом правило первого события применяется только в том случае, если в договоре указано, что продавец является плательщиком налога на прибыль на общих основаниях. Если же в договоре указано, что продавец уплачивает налог на прибыль в составе единого налога (во избежание проблем с контролирующими органами в договоре следует указывать именно ту формулировку, которая содержится в части «б» пп. 11.2.3.) или статус продавца вообще не указан – применяются нормы п. 11.2.3 Закона «О прибыли».

Обозначение налогового статуса для продавца является обязательным только в том случае, если партнер – плательщик налога на прибыль на обычных условиях требует этого. Форма, в которой должно быть изложено требование покупателя об обозначении налогового статуса продавца, Законом «О прибыли» не определена. Поэтому соответствующая обязанность у продавца возникает вне зависимости от того, изложено ли требование покупателя в письменной (например, при подписании протокола о намерениях) или в устной (в процессе ведения переговоров) форме. Если же такое требование со стороны покупателя отсутствует, продавец обозначать свой статус не обязан.

Вместе с тем вне зависимости от наличия такого требования покупатель не сможет применить правило первого события, поэтому подталкивать продавца к указанию в договоре заведомо неправильного налогового статуса не только противозаконно, но и не

имеет никакого смысла с точки зрения сохранения взаимоотношений с таким партнером в перспективе.

Возможные последствия отражения или неотражения в договоре между покупателем, применяющим обычную систему налогообложения, и плательщиком единого налога (продавцом) налогового статуса последнего (в случае если предоплата и оприходование товара приходятся на разные налоговые периоды) в систематизированном виде представлены в *табл. 3.5*.

Таблица 3.5

Последствия неотражения в договоре налогового статуса партнера

Ситуация	Порядок отражения налогового статуса продавца в договоре	Фактическая дата увеличения валовых расходов покупателем	Ответственность	
			покупателя	продавца
1	2	3	4	5
1	Не отражен	По дате оприходования товара	Нарушения нет, какие-либо меры ответственности отсутствуют	
2	Не отражен	По дате осуществления предоплаты (первое событие)	Завышение валовых расходов на сумму предоплаты. Штраф в соответствии со ст. 17 Закона № 2181	Нарушения нет, какие-либо меры ответственности отсутствуют
3	Отражен	По дате оприходования товара	Нарушения нет, какие-либо меры ответственности отсутствуют	
4	Отражен	По дате осуществления предоплаты (первое событие)	Завышение валовых расходов на сумму предоплаты. Штраф в соответствии со ст. 17 Закона № 2181	Нарушения нет, какие-либо меры ответственности отсутствуют

Окончание табл. 3.5

1	2	3	4	5
5	В договоре указано, что продавец – плательщик налога на прибыль на общих условиях	По дате осуществления предоплаты (первое событие)	Какие-либо последствия отсутствуют, поскольку покупатель не несет ответственности за недостоверность информации о налоговом статусе продавца	Такое нарушение приравнивается к умышленному уклонению от налогообложения в размере полученной предоплаты (аванса)

Наиболее распространенными в практике взаимоотношений предприятий, работающих на обычной системе налогообложения, с плательщиками единого налога являются операции купли-продажи товаров (работ, услуг), поэтому именно такие хозяйственные операции заслуживают особого внимания с точки зрения налоговой оптимизации.

3.3. ПЛАНИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ В ОПЕРАЦИЯХ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ (РАБОТ, УСЛУГ) ПЛАТЕЛЬЩИКАМ ЕДИНОГО НАЛОГА

При продаже товаров (работ, услуг) партнерам, применяющим упрощенную систему налогообложения, у плательщика налога на прибыль возникает валовой доход, причем какие-либо специальные нормы относительно даты его появления в действующем законодательстве отсутствуют, поэтому в общем случае он увеличивается по первому из событий: по дате отгрузки товара (фактического предоставления результатов работ или услуг) либо по дате зачисления средств в оплату товара (работы, услуги) на банковский счет продавца, а при оплате наличными – по дате оприходования наличных в кассе предприятия (пп. 11.3.1 Закона «О прибыли»).

Исключение составляет лишь случай, когда оплата товара (работы, услуги) осуществляется плательщиком единого налога за счет бюджетных средств (пп. 11.3.4 Закона «О прибыли»), при которой валовой доход увеличивается по дате поступления средств на текущий счет плательщика налога на прибыль или по дате получения от покупателя соответствующей компенсации в любом ином виде, включая уменьшение задолженности такого плательщика по его обязательствам перед таким бюджетом. Правда, случаи когда поставка товаров, работ и услуг плательщику единого налога оплачивается бюджетными средствами, на практике чрезвычайно редки.

Если с датой увеличения валового дохода особых проблем не возникает, то сумма, на которую увеличивается валовой доход от осуществления такой операции, далеко не всегда соответствует фактической цене сделки. В случае когда цена продажи товаров (работ, услуг) равна или превышает уровень обычной цены, в расчет увеличения валового дохода закладывается фактическая цена сделки. Однако если товары (работы, услуги) реализуются по ценам ниже обычных, валовой доход формируется согласно п. 7.4 Закона «О прибыли» исходя из обычных цен, а фактические цены в налоговом учете продавца по налогу на прибыль не участвуют. Поэтому при таких операциях договорная цена оказывает влияние только на финансовые результаты продавца, но не на налоговые последствия операции.

Следует отметить, что уровень обычных цен в таких операциях необходимо знать плательщику налога на прибыль в любом случае для того, чтобы проанализировать отклонение его от фактической цены сделки.

Особенности начисления продавцом налоговых обязательств по НДС зависят от того, является ли контрагент плательщиком НДС. В операциях купли-продажи с плательщиками НДС применяется «стандартный» вариант налогового учета по НДС. Тогда у продавца в общем случае налоговые обязательства возникают по первому событию (пп. 7.3.1 Закона «Об НДС»): по дате отгрузки товара (оформление документа, подтверждающего фактическое выполнение работ, предоставление услуг) или по дате зачисления средств от покупателя (заказчика) на банковский счет продавца в

качестве оплаты товаров (работ, услуг), которые подлежат продаже, а в случае поставки товаров (работ, услуг) за наличные денежные средства – по дате их оприходования в кассе налогоплательщика. Если поставка таких товаров (работ, услуг) осуществляется за счет бюджетных средств, дата возникновения налоговых обязательств (пп. 7.3.5 Закона «Об НДС») соответствует моменту увеличения валового дохода – дате поступления таких средств на текущий счет плательщика или дате получения соответствующей компенсации в любом другом виде, включая уменьшение задолженности такого налогоплательщика по его обязательствам перед таким бюджетом.

В связи с расширением с 31.03.2005 г. сферы применения кассового метода налогового учета по НДС при проработке условий договора в процессе налогового планирования операции следует рассмотреть все возможные ситуации налогового учета у партнеров (табл. 3.6).

Таблица 3.6

Дата возникновения налоговых обязательств и налогового кредита по НДС в разрезе различных методов налогового учета

Ситуация	Метод налогового учета		Дата возникновения	
	продавца	покупателя	налогового обязательства у продавца	налогового кредита у покупателя ³⁰
1	2	3	4	5
1. Отгрузка товара продавцом (оприходование покупателем) происходит в текущем налоговом периоде, а оплата и поступление денег на текущий счет – в следующем	метод первого события	метод первого события	текущий налоговый период	
	метод первого события	кассовый метод	текущий налоговый период	следующий налоговый период
	кассовый метод	метод первого события	следующий налоговый период ³¹	
	кассовый метод	кассовый метод	следующий налоговый период	

Окончание табл. 3.6

1	2	3	4	5
2. Предоплата товара покупателем и поступление денег на счет продавца происходит в текущем налоговом периоде, а отгрузка и оприходование – в следующем	метод первого события	метод первого события	текущий налоговый период	
	метод первого события	кассовый метод		
	кассовый метод	метод первого события		
	кассовый метод	кассовый метод		
3. Отгрузка (оприходование) и поступление денег (оплата) осуществляются в текущем налоговом периоде	независимо от метода налогового учета, применяемого партнерами		текущий налоговый период	

Таким образом, вторая и третья из рассмотренных ситуаций, а также первая ситуация в случае если оба партнера применяют метод налогового учета «по первому из событий», предполагают одновременное появление налоговых обязательств у продавца и налогового кредита у покупателя в налоговом периоде начала операции. При этом самым невыгодным для продавца является случай, когда в первой ситуации он применяет метод налогового учета «по первому из событий», поскольку именно этот вариант требует отвлечения оборотных средств не только на производство (приобретение) от-

³⁰ При наличии налоговой накладной.

³¹ Право на налоговый кредит у покупателя возникает в текущем налоговом периоде, однако налоговая накладная (обеспечивающая реализацию этого права) согласно п. 7.2.3 Закона «Об НДС» может быть выписана только в момент возникновения налоговых обязательств продавца (в следующем периоде).

груженного товара, но и на погашение налоговых обязательств, хотя оплата товара еще не произведена. Что касается второй и третьей ситуации – для продавца они вполне приемлемы.

Для покупателя наиболее желательным является первый вариант первой из ситуаций, в которой он не только получает неоплаченный товар, но и приобретает право на налоговый кредит, что позволяет ему уменьшить налоговые платежи текущего периода.

Если объектом налогового планирования выступает операция между связанными лицами (в том случае, когда рассчитывается совокупный эффект и налоговый результат для обоих партнеров), следует избегать отгрузки с последующей оплатой в случае, когда продавец применяет метод первого события, а покупатель – кассовый метод, поскольку в этом варианте возникает разрыв между появлением налоговых обязательств у продавца и возникновением права на налоговый кредит у покупателя, т. е., по сути дела, происходит беспроцентное кредитование бюджета на сумму налоговых обязательств. Продолжительность такого разрыва может быть равна одному месяцу или одному кварталу – в зависимости от длительности налогового периода, избранного покупателем (а обычной для плательщика единого налога является продолжительность налогового периода, равная одному кварталу, если он сам не проявит инициативу и не перейдет на месячный налоговый период). При этом использование покупателем квартального налогового периода приведет к трехкратному (в сравнении с месячным периодом) увеличению потерь. Поэтому при таком сочетании методов налогового учета не следует предусматривать в договоре последующую оплату товара.

При любом варианте налогового учета партнеров база налогообложения по такой операции определяется в соответствии с п. 4.1 Закона «Об НДС» исходя из договорной (контрактной) стоимости, определенной по свободным ценам, но не ниже обычных цен, с учетом акцизного сбора, ввозной таможенной пошлины, других общегосударственных налогов и сборов (обязательных платежей), за исключением НДС.

В случае когда товары (работы, услуги) продаются предприятию, уплачивающему 10-процентный единый налог, или гражданину-предпринимателю, принявшему решение в соответствии с

п. 4 Постановления КМУ № 507 не регистрироваться плательщиком НДС, дата возникновения налоговых обязательств у продавца соответствует описанным в табл. 3.6 вариантам продажи товаров (работ, услуг) плательщику НДС, но права на налоговый кредит у субъекта малого предпринимательства не возникает. База налогообложения также определяется по большей из цен – фактической или обычной, но уже не на основании п. 4.1, а в соответствии с п. 4.2 Закона «Об НДС», поскольку поставка товаров (работ, услуг) осуществляется субъекту предпринимательской деятельности, не зарегистрированному плательщиком НДС.

Если цена сделки превышает расчетный уровень обычной цены, негативных последствий нет, однако в противоположном варианте (фактическая цена продажи ниже обычной) продавец понесет определенные «налоговые» потери (в сравнении с вариантом, если бы он реализовал те же товары (работы, услуги) не связанным с ним субъектам предпринимательства, работающим по обычной системе налогообложения), поскольку использование обычных цен вместо фактических эквивалентно увеличению валового дохода и приводит к увеличенным налоговым платежам по налогу на прибыль (налоговые обязательства по НДС в сравниваемых вариантах начиная с 31.03.2005г. будут одинаковыми).

Увеличение налоговых обязательств по налогу на прибыль предприятий (ΔH_n) может быть определено исходя из следующего выражения:

$$\Delta H_n = (V_{D_o} - V_{D_{\phi}}) \times 25\%, \quad (3.13)$$

где V_{D_o} и $V_{D_{\phi}}$ – валовой доход, исчисленный по обычным и фактическим ценам сделки, который при налоговом планировании рассматриваемой операции равен соответствующим показателям выручки от реализации (без НДС), грн;

25% – ставка налога на прибыль.

Таким образом, при прочих равных условиях величина дополнительных налоговых потерь при продаже товара плательщику единого налога (в сравнении с продажей несвязанному субъекту хозяйствования – плательщику налога на прибыль) прямо пропорциональна разнице между обычной и фактической ценой сделки.

Поясним порядок определения относительных налоговых потерь продавца от осуществления таких операций с плательщиками единого налога в сравнении с ситуацией, когда покупателем является обычный плательщик, следующим примером.

Пример 1. Предприятие «Альфа» реализует одинаковое количество одного и того же вида товара разным покупателям по различным ценам. Предприятия «Гамма», «Бета» и «Дельта» – плательщики единого 6-процентного налога, предприятие «Омега» – плательщик единого налога по ставке 10%, ЧП Петров И. И. при переходе на единый налог не выразил желания регистрироваться плательщиком НДС. Обычная цена для такого количества товара составляет 2500 грн. Фактические цены сделок и соответствующие налоговые потери приведены в табл. 3.7.

Таблица 3.7

Анализ влияния обычных цен на налоговые обязательства в договорах купли-продажи товара в примере 1

Покупатель	Обычная цена, грн	Фактическая цена, грн	Сумма превышения обычной цены над фактической, грн	ΔH_n , грн
МП «Гамма»	2500	2250	250	62,50
МП «Бета»		2550	х	–
МП «Дельта»		2300	200	50,00
МП «Омега»		2400	100	25,00
ЧП Петров И. И.		2180	380	95,00

В рассмотренном примере уровень обычной цены принят одинаковым для всех операций. В то же время в соответствии с пп. 1.20.2 Закона «О прибыли» для определения обычной цены товара используется информация о заключенных на момент продажи такого товара договорах с идентичными (однородными) товарами в сопоставимых условиях. Так, в частности, этим подпунктом предусмотрен учет таких условий договоров, как:

- ✦ количество (объем) товаров (например, объем товарной партии);
- ✦ сроки выполнения обязательств;
- ✦ условия платежей, обычные для такой операции;
- ✦ другие объективные условия, которые могут повлиять на цену.

При этом учитываются обычные (при заключении соглашений между несвязанными лицами) надбавки или скидки к цене. В частности, но не исключительно, учитываются скидки, связанные с сезонными и другими колебаниями потребительского спроса на товары (работы, услуги), потерей товарами качества или других свойств; окончанием (приближением даты окончания) срока хранения (пригодности, реализации); сбытом неликвидных или низколиквидных товаров; маркетинговой политикой, в том числе при продвижении товаров (работ, услуг) на рынки; предоставлением опытных моделей и образцов товаров с целью ознакомления с ними потребителей.

Таким образом, обычная цена одного и того же товара, продаваемого одним и тем же продавцом, может весьма существенно различаться по разным сделкам. Так, например, в случае если маркетинговой политикой предприятия предусмотрено предоставление скидок в зависимости от объема партии, размер которых зафиксирован в соответствующем распорядительном документе (приказе) по предприятию, в расчетах налоговых потерь по операциям с плательщиками единого налога следует учитывать и объем партии поставляемого конкретному покупателю товара и соответствующее изменение уровня обычной цены.

Причем это обстоятельство может иметь решающее значение при установлении обязанности применения обычных цен в расчетах налоговых обязательств по налогу на прибыль и НДС.

***Пример 2.** Предприятие «Альфа», работающее на обычной системе налогообложения и зарегистрированное плательщиком НДС, продает пяти покупателям (налоговый статус которых описан в примере 1) разное количество одной и той же продукции. При этом размер скидки к цене продажи составляет 3% при покупке товара в количестве от 500 до 1000 шт. и 5% при покупке более 1000 единиц товара. Количество покупаемого разными по-*

купателями товара и соответствующий уровень обычной цены представлен в табл. 3.8.

Таблица 3.8

Анализ влияния обычных цен на налоговые обязательства в договорах купли-продажи товара в примере 2

Покупатель	Количество единиц покупаемого товара, шт.	Обычная цена, грн		Фактическая цена, грн		Сумма превышения обычной цены над фактической, грн	Налоговые потери по налогу на прибыль (ДНп), грн
		единицы товара	сделки	единицы товара	сделки		
МП «Гамма»	400	6,25	2500	5,63	2250	250	75,00
МП «Бета»	300	6,25	1875	6,60	1980	х	–
МП «Дельта»	600	6,06	3636	5,70	3420	236	70,80
МП «Омега»	500	6,25	3125	6,00	3000	125	37,50
ЧП Петров И. И.	1200	5,94	7128	6,00	7200	х	–

Как это ни парадоксально, но с учетом особенностей маркетинговой политики фактическая цена товара, продаваемого ЧП Петрову И. И. превышает обычную, а цена товара, реализуемого МП «Омега» ниже обычной при том, что в обоих случаях цена единицы товара одинакова и составляет 6 грн.

Таким образом, грамотная ценовая политика и правильное ее документальное оформление позволяет в ряде случаев избежать, или по крайней мере значительно снизить налоговые потери в связи с применением обычных цен, в т. ч. и в операциях с плательщиками единого налога.

По аналогии с этим примером могут быть рассчитаны налоговые потери от операций в случае, если для определения обычных цен цены на идентичные (однородные) товары (работы, услуги) приводятся в сопоставимый вид с учетом других условий сделок или видов скидок, предусмотренных п. 1.20.2 Закона «О прибыли».

Для избежания или сокращения налоговых потерь в подобных операциях принципиально возможны два варианта, однако применимость каждого из них существенно ограничена: во-первых, целями сделки (как правило, на практике реализация по ценам ниже обычных производится строго определенным покупателям, хотя встречаются и исключения), а во-вторых, налоговым статусом конечного покупателя (если товар приобретается плательщиком единого налога не для собственного потребления).

1. Разрыв связки «плательщик налога на прибыль – плательщик единого налога» путем включения в нее промежуточных звеньев – не связанных с продавцом лиц, работающих по обычной системе налогообложения и зарегистрированных плательщиками НДС. Правда, этот вариант, во-первых, требует дополнительных затрат, поскольку для промежуточного покупателя-продавца операция должна иметь хотя бы минимальную рентабельность, а во-вторых, приносит аналогичные налоговые потери, но уже не продавцу, а такому промежуточному звену.

2. Изменение формы и сущности сделки с плательщиком единого налога путем замены операции купли-продажи посреднической операцией (например, заключение договора-поручения на продажу), в которой плательщик единого налога выступает посредником. При этом такая замена возможна только в случае, если товар (работы, услуги) приобретается плательщиком единого налога не для собственного потребления, а для последующей перепродажи конечным покупателям, работающим по обычной системе налогообложения и зарегистрированным плательщиками НДС. В такой ситуации валовой доход продавца будет формироваться не по обычным, а по фактическим ценам сделки (если, конечно, такой покупатель не является связанным лицом по отношению к продавцу). Обычные цены в налоговом учете продавца будут применяться для формирования валовых расходов и увеличения налогового кредита (в случае если посредник работает на 6-процентном едином налоге) только исходя из суммы посреднического вознаграждения.

Учет налоговых последствий операции для продавца позволяет учесть только его интересы, хотя в сделке участвуют, как минимум, два партнера. Если речь идет о долгосрочном сотрудничестве

или же предметом анализа является операция между взаимосвязанными субъектами хозяйствования (независимо от того, подпадают они под определение связанных лиц п. 1.26 Закона «О прибыли» или нет), при планировании операции необходимо учитывать и интересы другой стороны. Поэтому в таких ситуациях возникает вопрос о совокупном финансовом и налоговом результате операции и об участии в этом результате каждого из них.

***Пример 3.** Предприятие «Альфа», работающее по обычной системе налогообложения и зарегистрированное плательщиком НДС, продает одинаковое количество продукции (1000 шт) по цене 380 грн за 1 шт без НДС (уровень обычной цены – 350 грн за шт) покупателям, имеющим разный налоговый статус, для последующей продажи конечному потребителю (неплательщику НДС). Предельная цена, по которой товар может быть куплен конечным потребителем – 516 грн, что соответствует уровню цены без НДС 430 грн. Операция имеет обычный режим налогообложения по НДС. Необходимо определить налоговые последствия такой операции для каждого из партнеров предприятия «Альфа» и совокупные налоговые платежи по операции.*

Покупатели имеют такой налоговый статус:

ОАО «Парус» – применяет обычную систему налогообложения, плательщик НДС;

ООО «Символ» – обычная система налогообложения, не зарегистрирован плательщиком НДС;

ЧП Сидоров С.С. – обычная система налогообложения, плательщик НДС;

ЧП Петренко А.А. – обычная система налогообложения, неплательщик НДС;

ООО «Рубин» – плательщик единого налога по ставке 6%;

МП «Карат» – плательщик единого налога по ставке 10%;

ЧП Афанасьев П.П. – единый налог (ставка 200 грн в месяц), плательщик НДС;

ЧП Соколов О.В. – единый налог (ставка 200 грн в месяц), неплательщик НДС.

Для предприятия «Альфа» налоговые платежи по налогу на прибыль и НДС во всех рассматриваемых ситуациях будут одина-

ковыми, поскольку продажа всем покупателям осуществляется по одной и той же цене.

Предположим, подлежащие отнесению к составу валовых расходов затраты, связанные с изготовлением 1000 шт продукции, составляют 250 грн за 1 шт, а сумма амортизации в расчете на единицу продукции – 20 грн за 1 шт. Изменение стоимости материальных запасов во всех случаях принимается равным нулю.

Расчетная налогооблагаемая прибыль продавца от операции в этих условиях будет равна:

$$(380 - 250 - 20) \times 1000 = 110,0 \text{ тыс. грн.}$$

Сумма налога на прибыль, связанная с продажей продукции, составляет: $110,0 \times 0,25 = 27,5$ тыс. грн.

Сумма НДС, уплаченная при приобретении товаров (работ, услуг) в связи с производством и поставкой единицы продукции, составляет 52 грн.

Тогда сумма налога на добавленную стоимость, подлежащая уплате, будет равна: $380 \times 1000 \times 0,2 - 52 \times 1000 = 24,0$ тыс. грн.

Таким образом, суммарные налоговые платежи продавца при любом из вариантов осуществления операции составят:

$$27,5 + 24,0 = 51,5 \text{ тыс. грн.}$$

Финансовый результат от операции может быть определен как выручка от операции (с учетом НДС), остающаяся после компенсации всех понесенных субъектом предпринимательской деятельности затрат и уплаты налогов:

$$(380 \times 1,20 - 250 - 20 - 52) \times 1000 - 51500 = 82,5 \text{ тыс. грн.}$$

Суммарная налоговая нагрузка может быть определена как отношение налоговых платежей по операции к финансовому результату от ее осуществления:

$$51,5 : 82,5 \times 100 = 62,42\%.$$

Налоговые последствия такой операции для каждой из групп покупателей (в тыс. грн) приведены в табл. 3.9 – 3.11 с учетом того, что собственные затраты каждого из покупателей, связанные с продажей единицы товара, составляют 15 грн, амортизация – 2 грн, а сумма уплаченного в связи с получением услуг и результатов работ НДС (без НДС, уплаченного поставщику) в расчете на единицу проданного потребителю товара – 1,5 грн.

Таблица 3.9

Анализ финансового результата от операций продажи товаров
предприятиям

Покупатель	ВД	ВР ³²	Амортизация	Сумма налога на прибыль	НО	НК	Сумма НДС	Сумма налоговых платежей	Финансовый результат операции
ОАО «Парус»	430,0	395,0	2,0	8,25	86,0	77,5	8,5	16,75	24,75
ООО «Символ»	516,0 ³³	472,5 ³⁴	2,0	10,38	х	х	х	10,38	31,12

В случае если товар продается частному предпринимателю, работающему на обычной системе налогообложения, налоговый результат определяется согласно Декрету КМУ «О подоходном налоге» от 26.12.1992 г. № 13-92 [16], но в отличие от продажи юридическим лицам в расчете необходимо учитывать дополнительный обязательный платеж – 31,8% – взнос в Пенсионный фонд с доходов самого предпринимателя (хотя собственно налогом такой взнос не является, все же он имеет характер обязательного платежа). Базой для начисления этого взноса является облагаемый доход, т. е. чистый доход, полученный от предпринимательской деятельности,

³² Валовые расходы покупателя включают в себя затраты на приобретение товара и собственные затраты, связанные с его продажей потребителю.

³³ Поскольку по условиям рассматриваемой ситуации продажа осуществляется конечному потребителю – неплательщику НДС, рыночная цена, за которую потребитель готов купить товар, полностью включается в валовой доход неплательщика НДС. В случае если потребителем выступает плательщик НДС, необходимо компенсировать ему потерю налогового кредита, и величина валового дохода в данном случае составит не 516,0, а 430,0 тыс. грн.

³⁴ Покупатель не является плательщиком НДС, поэтому суммы уплаченного НДС добавляются к его валовым расходам, которые будут равны: $380,0 + 15 + 77,5 = 472,5$ тыс. грн.

а в затраты он включается по фактической оплате. При расчете суммы пенсионного взноса с доходов предпринимателя необходимо учитывать два ограничения: во-первых, он не должен быть меньше минимального взноса (минимальный взнос в месячном исчислении определяется как 31,8% от минимальной заработной платы за тот месяц, в котором получен доход), а во-вторых, максимальная величина облагаемого дохода, с которой исчисляются взносы в 2006 г., составляет 10 минимальных прожиточных минимумов для трудоспособных лиц.

Что касается состава затрат предпринимателя, вычитаемых из его валового дохода, то в них включаются суммы, подлежащие отнесению к составу валовых расходов (BP), суммы амортизации (A), суммы НДС, уплаченные в бюджет ($НДС_б$), а также сумма пенсионного взноса, начисляемого на доходы самого предпринимателя.

Поэтому величина чистого дохода будет равна:

$$ЧД = ВД - (BP + A + НДС_б + 0,318 \times ЧД). \quad (3.14)$$

После соответствующих преобразований получаем:

$$ЧД = (ВД - BP - A - НДС_б) : (1 + 0,318). \quad (3.15)$$

С целью упрощения в рассматриваемом примере считаем, что период, в течение которого предприниматель будет получать доход по рассматриваемой операции, составляет 6 месяцев.

Таблица 3.10

Анализ финансового результата от операций купли-продажи товаров с частными предпринимателями, находящимися на общей системе налогообложения

Покупатель	ВД	Затраты	Чистый доход	Взнос в ПФ	Налог с доходов от предпринимательской деятельности	НО	НК	Сумма НДС	Сумма налоговых платежей	Финансовый результат операции
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ЧП Сидоров С. С.	430,0	411,41	18,59	5,91	2,42	86,00	77,50	8,50	16,83	24,67

Окончание табл. 3.10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ЧП Пётренко А. А.	516,0	484,56	31,49	1001	4,09	х	х	х	14,1	27,40

Налоговый результат для покупателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, состоит из суммы единого налога и суммы НДС.

Таблица 3.11

Анализ финансового результата от операций купли-продажи товаров с плательщиками единого налога

Покупатель	Выручка от реализации	Сумма единого налога	НО	НК	Сумма НДС	Сумма налоговых платежей	Финансовый результат операции
ООО «Рубин»	516,00	30,96	86,00	77,50	8,50	39,46	2,04
МП «Карат»	516,00	51,60	х	х	х	51,60	-10,10
ЧП Афанасьев П. П.	516,00	1,20 ³⁵	86,00	77,50	8,50	9,60	31,90
ЧП Соколов О. В.	516,00	1,20	х	х	х	1,20	40,30

Как показывают результаты расчетов, проведение операции в рассматриваемых ценовых условиях и при установленном уровне затрат с привлечением в качестве партнеров юридических лиц – плательщиков единого налога экономического смысла для них не имеет. В случае если покупатель уплачивает единый налог по 6-процентной ставке, финансовый результат, который он полу-

³⁵ Сумма единого налога, уплачиваемая предпринимателем за 6 месяцев (период получения дохода).

чает вследствие проведения рассматриваемой операции близок к нулю, а при 10-процентной ставке финансовый результат вообще отрицателен.

Выходом из сложившейся ситуации может быть привлечение таких партнеров на условиях посреднических договоров, что сразу же уменьшит базу налогообложения единым налогом.

Результаты расчетов в обобщенном виде представлены в табл. 3.12.

Таблица 3.12
Итоговый анализ финансового результата от операций
купли-продажи товаров

Покупатели	Индивидуальная налоговая нагрузка по операции для покупателя, %	Общий финансовый результат от операции	Общие налоговые платежи по операции	Общая налоговая нагрузка	Доля продавца в общих налоговых платежах по операции	Доля продавца в общем финансовом результате
1	2	3	4	5	6	7
ОАО «Парус»	68,57	107,25	68,25	63,64	75,46	76,92
ООО «Символ»	33,35	113,62	61,88	54,46	83,22	72,61
ЧП Сидоров С.С.	68,22	107,17	68,33	63,76	75,37	76,98
ЧП Петренко А. А.	51,46	109,90	65,60	59,69	78,51	75,07
ООО «Рубин»	1941,17	84,54	90,96	107,59	56,62	97,59
МП «Карат»	х	72,40	103,1	142,40	49,95	х

Окончание табл. 3.12

1	2	3	4	5	6	7
ЧП Афанасьев П. П.	30,09	114,40	61,10	53,41	84,29	72,11
ЧП Соколов О. В.	2,98	122,80	52,70	42,92	97,72	67,18

Степень привлекательности рассматриваемой операции для покупателя может быть оценена при помощи индивидуальной налоговой нагрузки. Чем меньше ее уровень, тем в большей мере операция соответствует интересам покупателя. Налоговая нагрузка на уровне единицы означает, что суммарные налоговые платежи соответствуют получаемому финансовому результату. Вместе с тем, даже в случае если налоговая нагрузка превышает эту величину, говорить о бессмысленности такой операции нельзя, поскольку в ее результате собственные средства плательщика увеличиваются. И только в ситуации, когда финансовый результат для конкретного партнера отрицателен (МП «Карат» в рассматриваемом примере) осуществление операции приведет к потерям для покупателя.

В рассмотренных условиях наиболее выгодной такая операция является для физического лица – плательщика единого налога, не зарегистрированного плательщиком НДС. В принципе, это вполне понятно, поскольку налоговые обязательства такого плательщика определяются в фиксированной сумме вне зависимости от масштабов его деятельности и от финансового результата, а в конечную цену налоговые обязательства по НДС не включаются.

Общие результаты операции для обоих участвующих в ней партнеров свидетельствуют, что при существующих условиях минимальные общие налоговые платежи и максимальный финансовый результат по операции в целом достигается в случае продажи товара частному предпринимателю, работающему по упрощенной системе налогообложения и не имеющему статуса плательщика НДС. Этот же вывод можно сделать и по другому критерию оптимизации – минимальная общая налоговая нагрузка.

Вместе с тем, выполнение рассматриваемой операции с участием физических лиц – плательщиков единого налога приведет к невозможности сохранения ими упрощенной системы в будущем (нарушается ограничение по объему выручки). Поэтому для того чтобы эта операция не нарушала налогового статуса, необходимо для данных партнеров пересмотреть количественные или ценовые параметры сделки.

Что касается других вариантов осуществления операции, при использовании разных критериев их рейтинг в данном примере в одинаковых для всех условиях получился одинаковым (табл. 3.13), хотя на практике, в случае различия затрат покупателей и других параметров сделки применение разных критериев оптимизации может дать различные результаты. Поэтому приоритет осуществления того или иного варианта операции в общем случае определяется избранным предприятием критерием оптимизации.

Таблица 3.13

Рейтинг варианта осуществления операции

Покупатель	Рейтинг варианта по критериям		
	максимум общего финансового результата	минимум общих налоговых платежей	минимум общей налоговой нагрузки
ОАО «Парус»	5	5	5
ООО «Символ»	3	3	3
ЧП Сидоров С. С.	6	6	6
ЧП Петренко А. А.	4	4	4
ООО «Рубин»	7	7	7
МП «Карат»	8	8	8
ЧП Афанасьев П. П.	2	2	2
ЧП Соколов О. В.	1	1	1

Рассмотренные варианты осуществления одной и той же операции с участием партнеров с различным налоговым статусом позволяют избрать наилучший вариант взаимодействия с уче-

том налоговых последствий операции. В то же время во всех рассмотренных вариантах доля продавца (см. табл. 3.12) и в общем финансовом результате и в общих налоговых платежах, хотя и колеблется в определенном диапазоне, но все же достаточно высока. Для ее снижения и перемещения центра тяжести по обоим параметрам на покупателя необходимо изменять ценовые условия сделки. В случае наличия высокой конкуренции на рынке и невозможности увеличения цены продажи товара конечным потребителям единственным возможным вариантом в этом плане является уменьшение цены сделки между партнерами. Обоснование целесообразного уровня уменьшения цены осуществляется по описанной методике для каждого из вариантов.

3.4. НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ОПЕРАЦИЙ ПРИБРЕТЕНИЯ ТОВАРОВ (РАБОТ, УСЛУГ) У ПЛАТЕЛЬЩИКОВ ЕДИНОГО НАЛОГА

Для налогового планирования операций приобретения товаров (работ, услуг) у плательщиков единого налога ключевым моментом является *специальный порядок определения даты возникновения валовых расходов у плательщика налога на прибыль – по дате оприходования товаров или фактического получения работ (услуг)*, предусмотренный пп. 11.2.3 Закона «О прибыли».

В случае если первым событием является оприходование покупателем товаров или фактическое получение результатов работ (услуг), покупатель, применяющий обычную систему налогообложения, формирует свои валовые расходы в таком же порядке, как и при покупке у других плательщиков налога на прибыль.

Однако при приобретении товаров (работ, услуг) у плательщиков единого налога с предварительной или авансовой оплатой возникает разрыв между появлением налоговых обязательств у работающего по упрощенной системе налогообложения продавца (объект налогообложения по единому налогу возникает в момент поступления средств в оплату товаров, работ, услуг на расчетный счет или в кассу такого предприятия) и увеличением валовых расходов покупателя (только в момент фактического выполнения обязательств по договору с продавцом).

Описанный специальный порядок налогового учета приводит к беспроцентному кредитованию бюджета покупателем, период которого начинается в момент погашения налоговых обязательств по налогу на прибыль за тот налоговый период, в котором осуществлена предоплата, и заканчивается в момент погашения налоговых обязательств за налоговый период, в котором оприходованы товары, т. е. сформированы валовые расходы. Такой подход призван в определенной мере сдерживать продавца от предоплат и авансов плательщикам единого налога.

Вместе с тем, поскольку налоговые периоды по налогу на прибыль кратны кварталу, если такая операция начата и закончена в пределах одного и того же квартала – ничего не изменится: по итогам квартального периода покупатель будет иметь право на увеличение валовых расходов.

Поэтому негативные последствия для покупателя (в виде отсрочки увеличения валовых расходов и соответствующего уменьшения собственных оборотных средств) могут появиться только в том случае, если дата предоплаты и дата фактического оприходования товаров (подписания акта о предоставлении услуги) приходятся на разные кварталы. При этом временные потери покупателя – плательщика налога на прибыль составят 25% суммы предоплаты. Если говорить о расчетной величине потерь покупателя ($P_{лок}$, грн), то их можно определить исходя из суммы предоплаты без учета НДС (A , грн), ставки кредитного процента при условии восполнения временно отвлеченных оборотных средств кредитными ресурсами (C , %) и продолжительности периода пользования кредитными ресурсами (T , дн.) по такой формуле:

$$P_{лок} = A \times 25\% \times \frac{C}{365 \times 100} \times T, \quad (3.16)$$

где 25% – ставка налога на прибыль;
365 – количество календарных дней в году.

Это обстоятельство в обязательном порядке следует учитывать в налоговом планировании рассматриваемых операций и на стадии планирования таких операций необходимо разработать пути предотвращения или минимизации соответствующих налоговых потерь.

С точки зрения результативности воздействия все средства налогового планирования могут быть подразделены на две группы: средства, направленные на недопущение (или предотвращение) налоговых потерь вследствие специального порядка формирования налогового учета, и средства, направленные на сокращение (минимизацию) таких потерь (рис. 3.5).

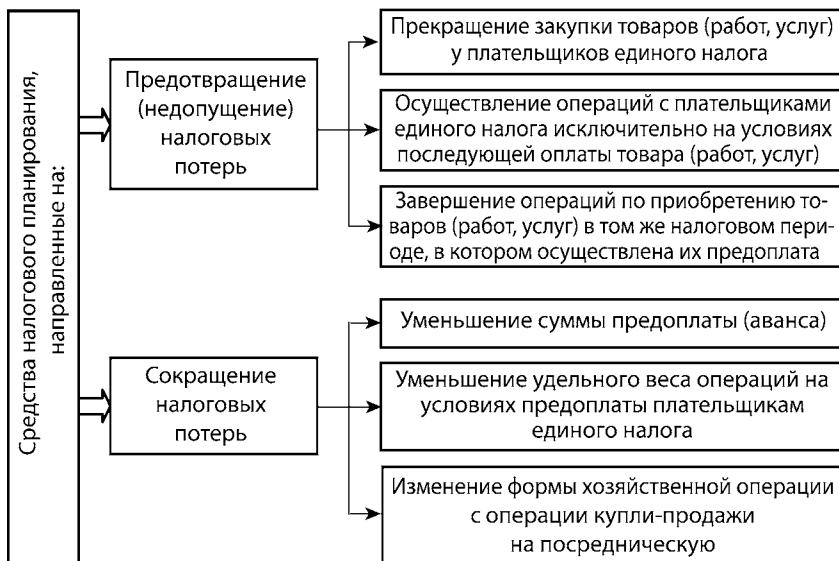


Рис. 3.5. Средства налогового планирования, применяемые во взаимоотношениях с продавцами – плательщиками единого налога

Наиболее радикальным средством предотвращения налоговых потерь вследствие применения п. 11.2.3 Закона «О прибыли» является *полный отказ от закупок у субъектов малого предпринимательства, работающих по упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности*. Вместе с тем в реальной жизни такой способ налоговой оптимизации применим только в тех случаях, когда любые закупки (осуществляемые на условиях предоплаты) могут быть полностью, в необходимые сроки и по приемлемым ценам осуществлены исключительно у плательщиков налога на прибыль.

Вторым вариантом предотвращения налоговых потерь по пп. 11.2.3 Закона «О прибыли» является *недопущение предварительной (авансовой) оплаты товаров (работ, услуг), приобретаемых у плательщиков единого налога*, причем предоплата другим партнерам (которые работают по обычной системе налогообложения) – вполне допустима и к налоговым потерям (в смысле пп. 11.2.3) не приводит.

В рамках этого варианта, во-первых, на стадии заключения хозяйственных договоров особое внимание должно быть уделено срокам расчетов по операции, а во-вторых, при практическом осуществлении сделки необходимо четко контролировать даты оприходования товара (фактического предоставления услуг и работ), и только после этого события осуществлять оплату.

Такой подход – более реален (в сравнении с предыдущим), но его следует рассматривать скорее как вариант сокращения налоговых потерь, поскольку работа с партнерами на практике позволяет не устранить полностью, но реально снизить удельный вес предоплат, что, в конечном счете, будет способствовать минимизации налоговых потерь.

И наконец, третий вариант недопущения потерь заключается в таком планировании операций по закупке товаров (работ, услуг) у предприятий-единоналожников, при котором *начало (предоплата) и окончание операции (оприходование товара, фактическое получение работы или услуги) осуществляются в течение одного и того же налогового периода*. В большинстве случаев это может быть обеспечено в процессе договорной работы путем жесткого установления дат поставки и штрафных санкций за несвоевременное выполнение обязательств продавцом. Размер таких санкций следует устанавливать исходя из суммы возможных налоговых потерь в результате несвоевременной поставки товара.

Поскольку в некоторых ситуациях предоплата является объективно необходимой и полностью избежать ее на практике не удастся, выходом из создавшейся ситуации может быть соответствующее *уменьшение суммы предоплаты* (с последующей оплатой разницы после поставки товара), что позволит покупателю минимизировать негативные налоговые последствия, а продавцу – все же получить минимально необходимые оборотные средства, хотя при этом налоговые потери понесут оба партнера.

Покупатель в результате уменьшения суммы предоплаты (ΔA) несколько уменьшает непроизводительное отвлечение оборотных средств за счет уменьшения суммы налоговых потерь. При этом формула (3.16) приобретает вид:

$$П_{нок} = (A - \Delta A) \times 25\% \times \frac{C}{365 \times 100} \times T. \quad (3.17)$$

В этом случае для обеспечения нормальной хозяйственной деятельности в связи с уменьшением суммы предоплаты продавец вынужден привлекать кредитные ресурсы, хотя уменьшение его оборотных средств будет в определенной мере компенсироваться соответствующим снижением налоговых обязательств по единому налогу (ΔE) в том периоде, когда была осуществлена предоплата, вследствие уменьшения ее суммы. Расчетные потери продавца – плательщика единого налога по ставке 6% могут быть определены из выражения:

$$П_{пр} = (\Delta A - \Delta E) \times \frac{C}{365} \times T, \quad (3.18)$$

откуда:

$$\Delta E = \Delta A \times (1 + C_{НДС}) \times 6\%, \quad (3.19)$$

где $C_{НДС}$ – ставка НДС в долях единицы (поскольку базой налогообложения единым налогом является выручка с учетом НДС).

Для варианта, при котором продавец является плательщиком 10-процентного единого налога, в расчете снижения налоговых обязательств цифра 6% заменяется цифрой 10%, а выражение в скобках опускается (налоговые обязательства по НДС продавцом не начисляются):

$$\Delta E = \Delta A \times 10\%. \quad (3.20)$$

Естественно, расчетные потери таких плательщиков (в сравнении с плательщиками 6-процентного единого налога) будут меньшими.

Определив таким образом возможные потери продавца и покупателя, партнеры могут установить устраивающий их (с точки зрения перераспределения потерь) размер предоплаты.

Пример 1. Предприятие «Альфа» – плательщик налога на прибыль на общих основаниях осуществляет операции по приобретению товаров у предприятия «Бета», работающего на 6-процентном едином налоге. Даты осуществления предоплат и поставки товаров приведены в табл. 3.14. В расчете принимается, что кредит берется в день уплаты налоговых обязательств по налогу на прибыль за тот период, в котором осуществлена предоплата, и погашается в день уплаты налога на прибыль за налоговый период, в котором произошло оприходование товаров. Для упрощения считаем, что погашение налоговых обязательств осуществляется в граничные сроки, установленные Законом № 2181 (десятый календарный день, следующий за последним днем подачи декларации). Кредитная ставка, одинаковая для обоих партнеров, составляет 24% годовых. Среднедневная кредитная ставка составляет: $24/365 = 0,066\%$.

Рассчитаем дополнительно уплачиваемую предприятием «Альфа» сумму налога на прибыль и сумму его налоговых потерь в связи с осуществлением операции приобретения товара у плательщика единого налога при условии сохранения суммы предоплат по каждой из хозяйственных операций (табл. 3.14). В этой ситуации предприятие «Бета» каких-либо дополнительных потерь не несет.

Таблица 3.14

Анализ налоговых потерь при приобретении товара у плательщика единого налога на условиях сохранения предоплаты

№ операции	Дата предоплаты	Дата оприходования товара	Т, дн.	Сумма предоплаты (А), грн	Сумма налога на прибыль, дополнительно уплачиваемого в связи с приобретением товаров у единого налогоплательщика, грн	Расчетные потери покупателя, П _{покл} , грн
1	18.01	28.04	91	14500	3625	217,72
2	24.01	10.05	91	24200	6050	363,66
3	18.02	02.04	91	17800	4450	267,27
4	20.02	05.07	183	32000	8000	966,24

Для того чтобы покупатель, приобретающий товары (работы, услуги) у плательщика единого налога, не имел дополнительных потерь в сравнении с покупкой у обычного плательщика, в каждом налоговом периоде должно выполняться условие:

$$A_{об} = A_{ен} + \Delta H_{пр}, \quad (3.21)$$

где $A_{об}$ – сумма предоплаты в случае приобретения товара у обычного плательщика, грн,

$A_{ен}$ – сумма предоплаты в случае приобретения товара у плательщика единого налога, грн,

$\Delta H_{пр}$ – сумма дополнительно уплачиваемого налога на прибыль в связи с осуществлением предоплаты плательщику единого налога (вследствие не включения предоплаты в состав валовых расходов по первому событию), грн.

$$\Delta H_{пр} = A_{ен} \times 25\%, \quad (3.22)$$

отсюда:

$$A_{ен} = A_{об} : [(100 + 25) : 100]. \quad (3.23)$$

Если это равенство выполняется, общая сумма платежа, осуществляемого покупателем, сохраняется на прежнем уровне (сумма величин, указанных в столбцах 2 и 3 табл. 3.15, по каждой операции соответствует сумме предоплаты, указанной в столбце 5 табл. 3.14).

Вместе с тем в этом случае дополнительные потери понесет уже продавец, работающий на упрощенной системе налогообложения, поскольку вследствие уменьшения суммы предоплаты уже у него возникнет необходимость в привлечении заемных средств (табл. 3.15).

Для упрощения расчета примем, что продолжительность пользования кредитными ресурсами продавцом равна продолжительности периода между предоплатой и поставкой товара.

Таким образом, в табл. 3.14 рассчитаны возможные налоговые потери покупателя (при сохранении такой же суммы предоплаты, как и в операциях с обычным плательщиком) при этом продавец не несет никаких потерь, а в табл. 3.15 – потери продавца-единоналожника в том случае, если сумма предоплаты будет снижена (для предотвращения налоговых потерь у потребителя). Иными словами,

в этих таблицах представлены граничные значения потерь каждого из партнеров при условии отсутствия потерь у другого партнера.

Таблица 3.15

Анализ налоговых потерь при приобретении товара у плательщика единого налога на условиях уменьшения предоплаты

№ операции	Покупатель	Продавец – плательщик единого налога					
	Уменьшенная сумма предоплаты (без НДС), грн	Сумма дополнительно уплачиваемого налога на прибыль, грн	(ДА) без НДС, грн	(ДЕ), грн	(ДА – ДЕ), грн	Продолжительность пользования продавцом заемными средствами (Т), дн	Расчетные потери продавца, П _{пр} , грн
1	11600,00	2900,00	2900,00	208,80	2691,20	101	179,39
2	19360,00	4840,00	4840,00	348,48	4491,52	107	317,19
3	14240,00	3560,00	3560,00	256,32	3303,68	44	95,94
4	25600,00	6400,00	6400,00	460,80	5939,20	136	533,10

Так, например, для первой хозяйственной операции (при соответствующих сроках поставки и оплаты товара) значения этих показателей составляют соответственно 217,72 и 179,39 грн. Эти две цифры представляют собой предельные величины потерь партнеров, причем они соответствуют нормальной (14500 грн) и уменьшенной (11600 грн) суммам предоплаты. На практике, в зависимости от занимаемого партнерами положения на рынке, конъюнктуры рынка и некоторых других факторов, выбирается такой уровень предоплаты в пределах установленного диапазона, который обеспечивал бы приемлемый для каждого из партнеров уровень налоговых потерь. Но в случае, если задачей налогового планирования является минимизация общих налоговых потерь по операции (например, когда партнеры являются связанными лицами), более

целесообразным в рассмотренных условиях является уменьшение суммы предоплаты до величины, обеспечивающей полное перенесение налоговых потерь на продавца – плательщика единого налога, что позволит снизить величину налоговых потерь до 179,39 грн, т. е. на 17,6% в сравнении с вариантом предоплаты полной стоимости товара.

По аналогичной методике могут быть рассчитаны налоговые потери (вследствие уменьшения суммы предоплаты) и для продавца – плательщика единого 10-процентного налога, но в этом случае база налогообложения налогом определяется без учета НДС, т. е. для расчета суммы уменьшения платежа по единому налогу применяется формула (3.20).

Если же продавцом выступает физическое лицо – плательщик единого налога (вне зависимости от того, зарегистрирован он плательщиком НДС или нет), уменьшение суммы предоплаты до величины, полностью компенсирующей потери покупателя, не приведет к уменьшению суммы единого налога, уплачиваемого предпринимателем (поскольку последняя устанавливается в фиксированном размере и в пределах региона зависит только от вида деятельности). Поэтому налоговые потери такого продавца в связи с уменьшением суммы предоплаты будут большими, в сравнении с аналогичными потерями продавца – юридического лица при тех же условиях.

Следующий вариант исключения негативного влияния пп. 11.2.3 заключается в *изменении формы хозяйственной операции* в том случае, если товар изготовлен обычным плательщиком налога на прибыль, а приобретается у торгового предприятия – плательщика единого налога. В такой ситуации возможно два варианта, при которых обычный договор купли-продажи может быть заменен: во-первых, посредническим договором на продажу (заключаемым изготовителем с посредником – плательщиком единого налога, (правда, этот вариант непосредственно не зависит от покупателя, но является более привлекательным для него), а во-вторых, посредническим договором (договором поручения) на приобретение товара (заключаемым покупателем с субъектом малого предпринимательства).

По первому из этих вариантов покупатель имеет дело с посредником, который выступает от имени и по поручению работающего.

При втором варианте покупатель получит право на увеличение валовых расходов на стоимость приобретаемого товара по дате осуществления предоплаты, а специальное правило определения даты возникновения валовых расходов будет применяться только по отношению к посредническому вознаграждению, представляющему собой плату за услугу.

Пример 2. *Предприятие «Альфа» – плательщик налога на прибыль на общих основаниях на условиях предоплаты (поставка в следующем квартале) приобретает у предприятия «Бета», работающего на 6-процентном едином налоге, товар на общую сумму 25 000 грн (без НДС). Для выполнения этого договора товар, в свою очередь, приобретается предприятием «Бета» у работающего по обычной системе налогообложения производителя за 20 000 грн (без НДС) по договору купли-продажи. С целью оптимизации налогообложения предприятие «Бета» изменяет форму хозяйственной операции на договор поручения на продажу товара с суммой посреднического вознаграждения 5000 грн. Условия привлечения кредитных ресурсов аналогичны предыдущему примеру.*

Используя формулу (3.16) определим расчетные налоговые потери предприятия «Альфа» в связи с невозможностью увеличения налоговых валовых расходов по первому событию в случае приобретения товара у «необычного» плательщика по договору купли-продажи.

Дополнительная сумма налога на прибыль, подлежащего уплате по итогам квартала, в котором осуществляется предоплата, будет равна:

$$25\,000 \times 25\% = 6250 \text{ грн.}$$

Расчетные потери составят:

$$25000 \times \frac{25}{100} \times \frac{24}{365 \times 100} \times 91 = 375,38 \text{ грн.}$$

В случае заключения договора поручения между производителем и предприятием «Бета» товар будет приобретаться предприятием «Альфа» у обычного плательщика через посредника. Поэтому вся сумма попадет в валовые расходы покупателя в налоговом периоде осуществления предоплаты. При этом сумма налога на

прибыль не изменится, а следовательно, экономия покупателя составит 375,38 грн.

Одновременно существенную экономию по единому налогу получит и предприятие «Бета», поскольку в объект налогообложения будет включаться не выручка от продажи товара (25000 грн + 20% × 25000 грн), а выручка от продажи посреднической услуги (5000 грн + 20% × 5000 грн). При этом сокращение суммы платежа по единому налогу составит:

$$(30\ 000 - 6000) \times 6\% = 1440 \text{ грн.}$$

Суммарный эффект, получаемый в результате перехода на посредническую схему обоих партнеров, составит:

$$1440 + 375,38 = 1815,38 \text{ грн.}$$

Таким образом, при изменении формы хозяйственной операции между плательщиком единого налога и производителем дополнительный эффект получает и субъект малого предпринимательства – посредник и потребитель товара, работающий на обычной системе налогообложения.

Несколько иная ситуация возникает в случае, если вследствие изменения формы хозяйственной операции плательщик единого налога выступает посредником в договоре поручения на покупку товара, заключаемого с работающим по обычной системе налогообложения покупателем. Тогда особый режим увеличения валовых расходов покупателя затронет только стоимость самой посреднической услуги, а суммы вознаграждения посредника и стоимости товаров, как правило, несопоставимы.

Пример 3. *Покупатель (предприятие «Альфа») поручает предприятию «Бета» – плательщику единого налога по ставке 6% приобрести у изготовителя товар на сумму 20 000 грн. Сумма посреднического вознаграждения по договору составляет 5000 грн. Предоплата в сумме 25000 грн перечисляется на счет посредника в 1 квартале. Поставка товара осуществляется во втором квартале.*

В случае если такая операция осуществлялась бы на основании договора купли-продажи между предприятиями «Альфа» и «Бета», расчетные потери покупателя составили бы 375,38 грн (см. пример 2). В связи с тем, что при изменении формы хозяй-

ственной операции у предприятия «Бета» приобретается только посредническая услуга, а не товар, ограничение по дате формирования валовых расходов затронет только сумму вознаграждения посредника. Иными словами, стоимость товара (20 000 грн) подлежит включению в состав валовых расходов по дате осуществления предоплаты, а стоимость посреднической услуги (5000 грн) – по дате фактического получения такой услуги, т. е. по дате поставки приобретенного по поручению заказчика товара.

Таким образом, подлежащая уплате по итогам первого квартала дополнительная сумма налога на прибыль составит:

$$5000 \times 25\% = 1250 \text{ грн,}$$

что на 5000 грн меньше, чем при покупке товара у плательщика единого налога (6250 – 1250).

Расчетная величина потерь покупателя составит:

$$5000 \times \frac{25}{100} \times \frac{24}{365 \times 100} \times 91 = 75,08 \text{ грн.}$$

То есть по сравнению с договором купли-продажи снижение расчетных налоговых потерь составит:

$$375,38 - 89,75 = 285,63 \text{ грн.}$$

При этом эффект, полученный предприятием «Бета» от снижения налоговых обязательств по единому налогу (см. пример 2), будет равен 1440 грн, а суммарный эффект, получаемый обоими партнерами:

$$1440,00 + 285,63 = 1725,63 \text{ грн.}$$

Таким образом, с точки зрения обоих партнеров более приемлемым будет замена договора купли-продажи договором поручения на продажу, заключенного между работающим на обычной системе налогообложения производителем товаров (заказчик) и плательщиком единого налога предприятием «Бета» (посредник).

И наконец, еще один вариант минимизации негативных последствий пп. 11.2.3 заключается в приобретении товара у плательщика единого налога юридического лица через субъекта предпринимательской деятельности, не подпадающего под действие специального порядка формирования валовых расходов, но обяза-

тельным условием при этом является то, что продавцом в такой операции должен выступать «обычный» плательщик налога на прибыль. Иными словами, такой «промежуточный продавец» должен либо предварительно купить товар, получив его в собственность, либо действовать в качестве комиссионера по договору комиссии на продажу (т. е. за счет и в интересах собственника товара, работающего по упрощенной системе налогообложения, но от собственного имени).

И в первом, и во втором случае покупатель будет иметь дело с плательщиком налога на прибыль, а значит, будет формировать свои валовые расходы по первому из событий. Но проблема специального порядка налогового учета при этом совсем не исчезает, она перемещается в сферу взаимодействия такого «промежуточного продавца» с плательщиком единого налога, у которого он покупает товар.

При этом такая операция для покупателя будет целесообразной, если надбавка, добавляемая к цене товара «промежуточным продавцом» (или сумма его комиссионного вознаграждения) будет меньше расчетной суммы экономии, получаемой покупателем в результате изменения схемы осуществления хозяйственных операций.

Пример 4. Вместо покупки товара непосредственно у предприятия «Бета», работающего на 6-процентном едином налоге, предприятие «Альфа» заключило договор купли-продажи с предприятием «Полюс» – плательщиком налога на прибыль, которое, в свою очередь, приобретает товар у предприятия «Бета» за 25 000 грн (без НДС). Надбавка, добавленная к цене товара предприятием «Полюс» – 1%, что составляет 250 грн (без НДС). Стоимость товара без налога на добавленную стоимость для предприятия «Альфа» составит:

$$25\,000 + 250 = 25\,250 \text{ грн.}$$

Если бы товар напрямую покупался у предприятия «Бета», расчетная величина потерь составила бы (см. пример 2) 375,38 грн. В том случае, если увеличение цены приобретения товара через «промежуточного продавца» будет меньше этой суммы, изменение схемы приобретения товара станет целесообразным для предприятия «Альфа».

В нашем примере прирост цены приобретения товара составит 250 грн, что свидетельствует об экономической эффективности такой сделки для покупателя.

Расчетный экономический эффект работы через «промежуточного продавца» – плательщика налога на прибыль при 1%-ной надбавке составит:

$$375,38 - 250,00 = 125,38 \text{ грн.}$$

Поскольку снижение налоговых платежей превышает сумму удорожания покупки, в данной ситуации такое изменение схемы осуществления хозяйственной операции представляется целесообразным. Что касается предприятия «Бета», то в рассматриваемом случае цена продаваемого им товара не изменяется, а значит, продажа товара через «промежуточного продавца» никак не повлияет на финансовые результаты его деятельности.

Наиболее неблагоприятная ситуация в рассмотренном варианте у «промежуточного продавца». Участие в такой схеме будет для него целесообразным только в том случае, если сумма надбавки превысит его собственные затраты и его налоговые потери, связанные с приобретением товара у единого налогоплательщика. То есть перед ним будет стоять проблема минимизации таких потерь при помощи изложенных выше приемов.

Второй характерной особенностью налогового планирования операций по приобретению товаров (работ, услуг) у юридических лиц – плательщиков единого налога для работающего по обычной системе налогообложения покупателя является установленная п. 7.4.2 Закона «О прибыли» необходимость формирования валовых расходов по фактическим ценам приобретения товаров (работ, услуг), но не выше обычных цен.

Если фактическая цена сделки ниже или равна обычной цене – в налоговом учете покупателя валовые расходы будут формироваться по фактическим ценам сделки. Однако если по каким-либо причинам товар приобретается по цене, превышающей обычную, разница между фактической ценой сделки и обычной ценой не будет включена в валовые расходы. Поэтому потери по налогу на прибыль от такой операции (в сравнении с приобретением товаров, работ или услуг у не связанного с покупателем плательщика налога

на прибыль) будут определяться увеличением суммы налога на прибыль вследствие невозможности отнесения к валовым расходам понесенных по такой сделке затрат:

$$\Delta H_{\text{поб}} = (Z_{\text{ф}} - Z_{\text{о}}) \times 25\%, \quad (3.24)$$

где $\Delta H_{\text{поб}}$ – увеличение суммы налога на прибыль предприятий вследствие невключения в валовые расходы части понесенных затрат на приобретение товаров (работ, услуг) в пределах обычных цен, грн;

$Z_{\text{ф}}, Z_{\text{о}}$ – затраты, фактически понесенные при приобретении товара у юридического лица – плательщика единого налога, и затраты, подлежащие включению в валовые расходы по обычным ценам, соответственно (без НДС), грн;

25% – ставка налога на прибыль.

Пример 5. Предприятие «Альфа» приобретает у плательщиков единого 6-процентного налога предприятий «Бета» и «Эпсилон» товары по ценам, превышающим обычные цены соответствующих товаров. Исходные данные для расчета, расчет увеличения налоговых платежей по налогу на прибыль (в сравнении с приобретением у обычных плательщиков налога на прибыль, не являющихся связанными лицами с покупателем) приведены в табл. 3.16.

Таблица 3.16

Анализ налоговых потерь от применения обычных цен при приобретении товара у продавца-плательщика единого налога

Продавец	Цена приобретения, грн	Сумма, не включаемая в валовые расходы, грн		$\Delta H_{\text{поб}}$, грн
		фактическая	обычная	
МП «Бета»	14200	13000	1200	300,00
МП «Эпсилон»	5800	5000	800	200,00

В отличие от операций по продаже товаров (работ, услуг) предприятиям – плательщикам единого налога при покупке у них товаров (работ, услуг) ставка единого налога имеет очень большое значение. Если продавец работает на 6-процентном едином налоге, налоговые потери покупателя, работающего по обычной систе-

ме налогообложения и зарегистрированного плательщиком НДС, состоят из потерь за счет более позднего формирования валовых расходов, а также потерь от приобретения товаров (работ, услуг) по ценам, превышающим обычные. Совершенно иная ситуация, если в операции приобретения товаров (работ, услуг) *в качестве продавца выступает плательщик единого 10-процентного налога*, не являющийся плательщиком НДС.

В этом случае дополнительные налоговые потери покупателя ($\Pi_{нк}$) связаны с невозможностью формирования им налогового кредита в связи с тем, что такой продавец не имеет права начислять налоговые обязательства и выписывать налоговые накладные ($\Delta НДС_{10}$). Правда, в определенной мере такие потери компенсируются сокращением налога на прибыль ($\Delta H_{н10}$) за счет того, что полная сумма платежа (а не сумма расходов за вычетом НДС) включается покупателем в валовые расходы (но при этом необходимо помнить, что она не должна превышать обычные цены, а дата увеличения валовых расходов соответствует дате оприходования товаров).

Потери покупателя в связи с невозможностью формирования налогового кредита при приобретении товара у плательщика НДС по ставке 10% по сравнению с приобретением такого же товара у плательщика 6-процентного единого налога могут быть определены из выражений:

$$\Pi_{нк} = \Delta НДС_{10} - \Delta H_{н10}; \quad (3.25)$$

$$\Delta НДС_{10} = 20\% \times C_6, \quad (3.26)$$

где 20% – ставка налога на добавленную стоимость;

C_6 – цена, по которой товар продается 6-процентным плательщиком единого налога (без учета НДС), грн;

$$\Delta H_{н10} = (C_{10} - C_6) \times 25\%, \quad (3.27)$$

где C_{10} – цена, по которой товар продается плательщиком 10-процентного единого налога, грн.

На практике минимизация налоговых потерь покупателя и продавца обычно реализуется путем установления приемлемой для партнеров цены сделки. Существуют такие «граничные» варианты определения уровня цены (табл. 3.17).

Таблица 3.17

Анализ зависимости финансового результата покупателя от особенностей установления цены

Особенности установления цены	Цена, грн		Разница в ценах (без НДС), $C_{10} - C_{6}$, грн	$\Delta \text{НДС}_{10}$, грн	$\Delta \text{НП}_{10}$, грн	$\text{П}_{\text{НК}}$, грн	Относительный финансовый результат для покупателя, грн
	приобретения товара у плательщика единого налога по ставке 6% (без НДС)	приобретения товара у плательщика единого налога по ставке 10%					
1	2	3	4	5	6	7	8
Цена покупки товара у 10-процентного плательщика устанавливается исходя из равенства затрат покупателя, связанных с приобретением товара по обоим вариантам	1000,0	1200,0	200,0	200,0	50,0	150,0	-150,0
Цена покупки товара у 10-процентного плательщика соответствует цене покупки у 6-процентного плательщика без учета НДС (равенство финансового результата для покупателя)	1000,0	1000,0	0	200,0	0	200,0	0

1	2	3	4	5	6	7	8
Цена приобретения товара у плательщика единого налога по ставке 10%, определенная из условия равенства финансового результата для продавцов	1000,0	1242,22	242,22	200,0	60,56	139,44	-181,66

Относительный финансовый результат для покупателя ($\Phi_{отн}$) определяется как сумма экономии за счет снижения затрат, связанных с приобретением товара у плательщика 10-процентного единого налога (в сравнении с покупкой у плательщика, применяющего ставку 6%), за вычетом дополнительных налоговых потерь. При этом затраты в случае приобретения товара у плательщика единого 6-процентного налога определяются с учетом НДС:

$$\Phi_{отн} = [(C_6 + НДС) - C_{10}] - П_{НК}. \quad (3.28)$$

Цена покупки товара у 10-процентного плательщика единого налога, определяемая из условия равенства финансового результата для продавца при 6 и 10-типроцентной ставках, может быть вычислена исходя из уравнения:

$$(C_6 + НДС) - [(C_6 + НДС) \times 6\% + ДС \times 20\%] = C_{10} - C_{10} \times 10\%, \quad (3.29)$$

откуда:

$$C_{10} = [(C_6 + НДС) \times (1 - 0,06) - ДС \times 20\%] : 0,9, \quad (3.30)$$

где $ДС$ – добавленная плательщиком 6-процентного единого налога стоимость (с целью упрощения для торговых предприятий) может быть определена исходя из размера торговой наценки (H_m) по формуле:

$$ДС = C_6 \times H_m. \quad (3.31)$$

В нашем примере размер торговой наценки составляет 5% к цене продажи товара.

Подставив в формулу (3.30) исходные данные и решив это уравнение относительно C_{10} , получим:

$$C_{10} = 1242,22 \text{ грн.}$$

Таким образом, приобретение товара у продавца – плательщика единого налога по ставке 10% по цене, превышающей цену покупки у плательщика 6-процентного единого налога (без учета НДС), влечет за собой снижение финансового результата сделки.

В любом варианте приобретения товаров у 10-процентного плательщика единого налога необходимо проверить возможные потери покупателя по всем трем направлениям (отсрочка момента формирования валовых расходов при предоплате, применение обычных цен в случае покупки по ценам, превышающим их уровень, и невозможность формирования налогового кредита) и только после этого принимать решение о целесообразности такой операции и минимизации негативных налоговых последствий.

Следующий проблемный аспект операций по приобретению товаров (работ, услуг) у плательщиков единого налога связан с теми операциями, которые не завершены на момент изменения продавцом системы налогообложения. С точки зрения налогового учета, можно выделить два вида таких операций.

1) Операция по приобретению товаров (работ, услуг) начата в тот период, когда продавец работал по упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности, а завершена уже после возврата на обычную систему налогообложения.

Если по такой операции первым событием была отгрузка товара продавцом и оприходование его покупателем, она была отражена в налоговом учете покупателя до того, как продавец вернулся на обычную систему налогообложения. При этом в момент оприходования товара у покупателя согласно пп. 11.2.3 Закона «О прибыли» увеличились валовые расходы исходя из фактической цены сделки, но не выше обычной цены (пп. 7.4.2 этого же Закона). Кроме того, если продавец работал на 6-процентном едином налоге, у покупателя появилось право на налоговый кредит (по первому событию, которым в данной ситуации является получение налоговой накладной, выписываемой продавцом в момент отгрузки товара), но только по фактическим затратам, и не выше обычных цен. В момент завершения такой операции (после возврата плательщика единого налога продавцу на обычную систему налогообложения) налоговых последствий для покупателя уже нет. Несколько сложнее ситуация

с НДС, если до возврата продавец работал на 10-процентной ставке налога. Для него НДС уплачивается «в составе» единого 10-процентного налога, а поскольку объект обложения единым налогом до момента возврата не возник (выручка по такой операции отсутствовала), а выписывать налоговую накладную не будучи плательщиком НДС он права не имел, покупатель физически не мог получить право на налоговый кредит. После возврата продавец становится плательщиком НДС и получает право начислять налоговые обязательства и выписывать налоговые накладные. Поскольку НДС в период работы на едином налоге не был им уплачен ни в составе единого налога, ни отдельно, вполне логичным будет начисление налоговых обязательств либо в момент получения оплаты, либо, что представляется более правильным, в момент возврата на общую систему налогообложения. Правда, для того чтобы получить эту сумму налоговых обязательств с покупателя, продавцу нужно либо внести соответствующие изменения в договор (что будет, безусловно, более корректным и даст право покупателю на налоговый кредит), либо выделить сумму налоговых обязательств из получаемой оплаты за товар и оплатить их из собственных средств.

Второй разновидностью таких операций является ситуация, когда первым событием (до перехода продавца на обычную систему налогообложения) является оплата товара покупателем, а отгрузка происходит, когда продавец уже перестанет быть плательщиком единого налога. В этом случае у работающего по обычной системе налогообложения покупателя валовые расходы в момент списания средств со счета в оплату товаров не увеличатся, поскольку товар приобретается у плательщика единого налога. По дате зачисления денежных средств на банковский счет продавец (в случае если он работает на едином 6-процентном налоге), выписывает налоговую накладную, которая и будет основанием для формирования налогового кредита покупателя. При этом право на налоговый кредит согласно пп. 7.4.1 Закона «Об НДС» возникнет только по тем затратам на приобретение товара (работ, услуг), которые не превышают обычную цену.

Если же в момент оплаты продавец работает на 10-процентном едином налоге, налоговые обязательства по НДС им не начисляются

и налоговая накладная не выписывается (хотя такой единый налог включает в себя все заменяемые им налоги и сборы, в т. ч. и НДС), поэтому право на налоговый кредит у покупателя не появляется.

После возврата меняется налоговый статус продавца, а значит пп. 11.2.3 Закона «О прибыли», разрешающий формирование валовых расходов только по дате оприходования товаров (фактического получения работ или услуг), перестает действовать. В связи с этим покупатель получает право увеличивать свои валовые расходы по операциям с таким партнером по правилу первого события. Проблема состоит в том, что первое событие по этой операции состоялось еще до появления у покупателя такого права.

Теоретически существуют две возможности налогового учета таких операций: либо увеличивать валовые расходы в момент осуществления оплаты за товар (работу, услугу), либо увеличить валовые расходы на соответствующую сумму (но в пределах обычных цен) в первом налоговом периоде после изменения системы налогообложения у партнера (но при условии, что в договор будет внесено соответствующее изменение относительно налогового статуса партнера). Между тем первый вариант представляется излишне фискальным, а наиболее разумным и в то же время достаточно либеральным будет вариант 2.

Если продавец до возвращения работал на упрощенной системе со ставкой единого налога 10%, то после возвращения на обычную систему налогообложения при соответствии критериям плательщика согласно ст. 2 Закона «Об НДС» он регистрируется плательщиком НДС. При этом НДС фактически был им уплачен до перехода, но не в «чистом виде», а в составе единого 10-процентного налога. По логике НДС вторая сторона такой сделки (покупатель) должна была бы получить право на налоговый кредит, однако реализовать такое право покупатель может только после того, как получит налоговую накладную. Здесь возникает серьезное противоречие: согласно пп. 7.2.3 Закона «Об НДС» налоговая накладная выписывается в момент возникновения налоговых обязательств продавца, который наступил тогда, когда выписывать налоговую накладную продавец не имел права. Поэтому наиболее вероятным в данной ситуации является фискальный подход, согласно которому при возврате продавца

с 10-процентного единого налога на обычную систему налогообложения покупатель так и не приобретает права на налоговый кредит. Поэтому покупателям следует остерегаться предоплат плательщикам единого налога, собирающимся поменять налоговую систему.

2) Операция была начата в тот период, когда продавец еще работал по обычной системе, а завершается уже после возврата на упрощенную систему.

Если первой операцией была отгрузка товара продавцом и оприходование покупателем, по дате отгрузки покупатель увеличивает валовые расходы и получает право на налоговый кредит (при условии наличия налоговой накладной). При этом и валовые расходы и налоговый кредит формируются исходя из фактических цен сделки вне зависимости от уровня обычной цены. После перехода продавца на упрощенную систему налогообложения его налоговый статус изменяется, что требует внесения специальной оговорки в договор. По мнению авторов, в данной ситуации операция полностью отражена в налогообложении и по налогу на прибыль, и по НДС, поэтому ничего корректировать не нужно.

В случае когда первым событием является оплата товара (работы, услуги), а его оприходование (фактическое предоставление) произойдет уже после перехода продавца на упрощенную систему налогообложения, по первому событию и исходя из фактической цены сделки продавец начислит валовой доход и налоговые обязательства, а покупатель – валовые расходы и налоговый кредит. Если следовать букве Закона, то после изменения налогового статуса продавца изменяется и режим налогообложения хозяйственной операции, поэтому в переходной декларации следует уменьшить сумму валовых расходов (на фактическую сумму сделки) и откорректировать налоговый кредит по НДС (в случае если фактическая цена приобретения была больше обычной цены). Право на увеличение валовых расходов вновь появится у продавца только в момент оприходования товара (фактического получения работы или услуги).

Во всех проанализированных вариантах хозяйственных операций с изменением налогового статуса продавца для обоих партнеров важно, чтобы такое изменение было зафиксировано в договоре. Поэтому, с одной стороны, покупатель, работающий по обычной

системе налогообложения, должен вести постоянный мониторинг налогового статуса продавца, а с другой, – в тексте хозяйственного договора среди прочих следует предусмотреть и обязанность продавца своевременно информировать покупателя об изменении налогового статуса (с соответствующими мерами ответственности за нарушение этой обязанности).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изложенные в монографии положения, выводы и рекомендации являются развитием теоретических и методических основ налогового планирования и направлены на повышение эффективности практической реализации налоговой политики предприятия

1. Анализ терминологического аппарата налогообложения предприятий и теоретических подходов современных исследователей к сущности категорий «налоговая политика» и «налоговый менеджмент» позволил определить налоговое планирование как одну из форм реализации налоговой политики предприятия, представляющую собой систему мероприятий субъектов хозяйствования, направленную на максимальное использование возможностей действующего законодательства с целью законной оптимизации его налоговых платежей.

2. Альтернативность вариантов налогового планирования обусловлена внутренней альтернативностью хозяйственного, гражданского и налогового законодательства, как на стадии создания предприятия, так и в процессе его производственно-хозяйственной деятельности, что предопределяет различные налоговые последствия различных путей достижения одних и тех же хозяйственных целей.

3. В качестве критериев оптимизации налоговых платежей в процессе налогового планирования предприятия при выборе альтернативных вариантов предложено использовать максимальную рентабельность производственно-хозяйственной деятельности при минимальном уровне рисков, связанных с реализацией конкретного проекта налогового планирования.

4. Компаративный анализ подходов различных авторов к формулированию принципов налогового планирования позволил классифицировать их на общие (определяющие процесс планирования

в целом) и специальные (отражающие специфику, связанную с особым характером процессов налогообложения).

5. Обоснована уточненная классификация налоговых схем как инструментария налогового планирования по критериям сложности и времени действия, что способствует повышению обоснованности выбора конкретного инструмента для решения соответствующей задачи налогового планирования.

6. В качестве общих методов налогового планирования предложено выделять расчетно-аналитический, экономико-математического моделирования, нормативный, микробалансов, графо-аналитических зависимостей, матрично-балансовый, статистические методы, а в качестве специальных – методы, применяемые исключительно в налоговом планировании предприятия при моделировании альтернативных вариантов налогообложения (замены отношений, разделения отношений, отсрочки налогового платежа, делегирования налогов структуре-сателлиту, использования оффшоров, льготного субъекта хозяйствования, использования учетной политики). Обоснованная в работе классификация методов налогового планирования является основой для формирования соответствующего методического обеспечения.

7. Разработанная типология налогового планирования позволяет, в отличие от традиционных подходов, выделить на уровне предприятия такие классификационные признаки налогового планирования, как: сфера применения; организационная структура и организационно-правовая форма хозяйствования субъекта налогового планирования; характер задач и управленческих решений; применяемый инструментарий.

8. Структуризация процесса налогового планирования на микроуровне позволила выделить четыре его этапа (организационно-подготовительный, исследовательский, планово-разработочный и этап практической реализации). Предложенный подход положен в основу рациональной организации процесса налогового планирования на предприятии.

9. Специфический характер налогового планирования предопределяет специфику связанных с этим процессом рисков. Предложенный классификационный подход по признаку «источник возникновения» позволил выделить четыре группы рисков налогового

планирования: законодательные, организационные, риски контроля и риски ответственности. В зависимости от источника возникновения различаются и способы минимизации рисков.

10. В системе бюджетирования предприятия особое место занимает бюджетирование налогов, взаимосвязанное с операционными и финансовыми бюджетами предприятия. С точки зрения налогового планирования, бюджетирование налогов следует рассматривать как необходимую предпосылку для формирования системы налогового планирования предприятия.

11. Эффективная организация налогового планирования на предприятии требует соответствующего ресурсного обеспечения, в качестве подсистем которого следует выделять кадровое, информационное и материальное обеспечение. В монографии обоснованы научно-практические рекомендации по организации кадрового обеспечения системы налогового планирования, включая его организационно-функциональную структуру, и обоснованы должностные обязанности налогового менеджера.

12. Предложенная методика налогового планирования на предприятии предполагает: осуществление ретроспективного и перспективного анализа налогового поля предприятия; оценку существующих схем оптимизации налоговых платежей с учетом изменения показателя налогового бремени; выявление возможных направлений их оптимизации; подбор альтернативных вариантов оптимизации налоговых платежей для составления проекта налогового планирования; выбор на основании установленных критериев оптимального проекта, его практическую реализацию, мониторинг и анализ результатов налогового планирования.

13. Одним из наиболее перспективных средств оптимизации налогообложения в налоговом планировании предприятий является использование упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства. В монографии предложена общая методика оценки целесообразности применения упрощенной системы, рассмотрены практические вопросы налогового планирования взаимодействия предприятий, применяющих разные налоговые системы, обоснованы резервы налогового планирования, связанные с управлением ценовой политикой партнеров и особенностями документального оформления хозяйственных операций.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України.– 1996.– № 30.– Ст. 141.
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р.– Харків: ТОВ «Одісей», 2003.– 408 с.
3. Закон України «Про систему оподаткування » від от 25.06.1991 р. № 1251-XII // Відомості Верховної Ради України.– 1991.– № 39.– Ст. 510.
4. Закон України «Про плату за землю» від 03.07.1992 р. № 2535-XII // Відомості Верховної Ради України.– 1992.– № 38.– Ст. 560.
5. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР (в редакції Закону України від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР) // Податкове законодавство України. Бібліотека офіційних видань.– К.: Парламентське вид., 1998.– С. 50–111.
6. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 р. № 168/97-ВР // Відомості Верховної Ради України.– 1997.– № 21.– Ст. 156.
7. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV // Офіційний вісник України.– 1999.– № 33.– Ст. 1706.
8. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 р. № 2063-III // Офіційний вісник України.– 2000.– № 46.– Ст. 1977.
9. Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21.12.2000 р. № 2181-III // Основи податкового законодавства: 3б. осн. законодав. актів.– Харків: ВД «ІНЖЕК», 2005.– 312 с.
10. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 05.04.01 р. № 2346-III // Офіційний вісник України.– 2001.– № 20.– Ст. 828.
11. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22.05.2003 р. № 889-IV // Основи податкового законодавства. 3б. осн. законодав. актів.– Харків: ВД «ІНЖЕК», 2005.– С. 227 – 278.
12. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 01.07.2004 р. № 1957-IV // Офіційний вісник України.– 2004.– № 30.– Ст. 1997.

13. Закон України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» від 23.12.2004 р. № 2285-IV // Офіційний вісник України.– 2004.– № 52.– Ст. 3431.

14. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України від 25.03.2005 р. № 2505-IV // Офіційний вісник України.– 2005.– № 13.– Ст. 662.

15. Закон України «Про внесення змін до деяких Законів України» від 03.06.2005 р. № 2642-IV // Офіційний вісник України.– 2005.– № 26.– Ст. 1487.

16. Декрет КМУ «Про прибутковий податок з громадян» від 26.12.1992 р. № 13-92 // Відомості Верховної Ради України.– 1993.– № 10.– Ст. 77.

17. Указ Президента України «Про внесення змін до Указу Президента України від 3 липня 1998 р. № 727/98 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 28.06.1999 р. № 746/99 // Офіційний вісник України.– 1999.– № 26.– Ст. 1230.

18. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.1999 р. № 727/98 // Офіційний вісник України.– 1998.– № 27.– Ст. 975.

19. Постанова Кабінету Міністрів України «Про роз'яснення Указу Президента від 3 липня 1998 р. № 727» від 16 березня 2000 р. № 507 // Офіційний вісник України.– 2000.– № 12.– Ст. 461.

20. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті. Затверджена постановою Правління НБУ від 21.01.2004 р. № 22 // Офіційний вісник України.– 2004.– № 13.– Ст. 908.

21. Наказ Державної податкової адміністрації України «Про затвердження методичних рекомендацій з порядку складання плана графіка перевірок суб'єктів господарювання і взаємодії між структурними підрозділами при їх проведенні» від 11.10.2005 р. № 441 // Вісник податкової служби України.– 2005.– № 39.– С. 16 – 39.

22. Адушкин Р. Е. Оптимизация налогообложения предприятий в экономике переходного периода: Дис. . . канд. экон. наук.– М., 2001.– 186 с.

23. Акофф Р. Л. Планирование будущего корпорации: Пер. с англ. В. А. Бирюкова, М. М. Крейсберга. – М.: Сирин, 2002. – 256 с.
24. Александрова М. М. Страхування: Навч.-метод. посіб. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208 с.
25. Апель А., Гунько В., Соколов И. Обналичивание и оффшорный бизнес в схемах. – СПб.: Питер, 2002. – 192 с.
26. Байрачный Ю. И. Развитие механизма налогового планирования с использованием оффшорных инструментов: Дис. . . . канд. экон. наук. – М., 2001. – 200 с.
27. Балабанов И. Т. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2000. – 672 с.
28. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 2. – К.: Ника-Центр, 1999. – 512 с.
29. Богатая И. Н., Королева Н. Ю., Кузнецова Л. Н. Как минимизировать ваши налоги. Серия «50 способов». – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – 288 с.
30. Большой толковый словарь русского языка / Под ред. С. А. Кузнецова. Российская Академия наук. Институт лингвистических исследований. – СПб.: «Норинт», 2001. – 1536 с.
31. Брызгалин А. В., Берник В. Р., Головкин А. Н. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика. – Екатеринбург: Изд-во «Налоги и финансовое право», 2002. – 272 с.
32. Бухалков М. И. Внутрифирменное планирование: Учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 400 с.
33. Василькова Т. В. Удосконалення планування податкових платежів // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 36 – 39.
34. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Укл. В. Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2003. – 1440 с.
35. Винницкий Д. В. Российское налоговое право: проблемы теории и практики. – СПб.: Изд-во «Юридический центр «Пресс», 2003. – 397 с.
36. Винокуров Д. Оптимизация налогов: практический аспект // Налоги и бухгалтерский учет. – 2002. – № 5. – С. 2–47.

37. Вишне夫斯基 В. П., Веткин А. С. Уход от уплаты налогов: теория и практика: Монография.– Донецк: Ин-т экономики пром-сти, НАН Украины, 2003.– 228 с.
38. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко – К.: КНЕУ, 2004.– 480 с.
39. Вылкова Е., Романовский М. Налоговое планирование.– СПб.: Питер, 2004.– 634 с.
40. Вылкова Е. С. Налогообложение организаций и физических лиц: Учеб.-практ. пособие.– СПб.: ИД «Сентябрь», 2002.– 224 с.
41. Голов С. Ф. Управлінський облік: Підручник.– К.: Лібра, 2003.– 704 с.
42. Горбунов А. Р. Налоговое планирование и снижение финансовых потерь.– М.: Анкил, 1993.– 76 с.
43. Горбунов А. Р. Налоговое планирование и создание компаний за рубежом.– М.: Анкил, 2000.– 192 с.
44. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учеб. пособ.– М.: Дело и сервис, 1999.– 112 с.
45. Грунин О. А., Грунин С. О. Экономическая безопасность организации.– СПб.: Питер, 2002.– 144 с.
46. Дадашев А. З., Кирина Л. С. Налоговое планирование в организации: Учеб.-практ. пособ.– М.: Книжный мир, 2004.– 168 с.
47. Джаарбеков С. М. Методы и схемы оптимизации налогообложения.– М.: МЦФЭР, 2002.– 288 с.
48. Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок (українсько-англійсько-російський тлумачний словник) / Укл. Олексієнко Л. М., Олексієнко В. М., Юркевич А. І.– К.: ВД «Максимум», 2000.– 592 с.
49. Ерицян А. В., Азарян Р. Г. Использование оффшоров в налоговом планировании. – М.: ЗАО ИД «Главбух», 2003.– 208 с.
50. Єлісеєв А. В. Оптимізація податкових платежів при виплаті працівникам зарплати // Податкове планування.– 2000.– № 2.– С. 22 – 24.
51. Єлісеєв А. В. Податкове планування на підприємстві: Дис... канд. екон. наук.– Львів, 2003.– 204 с.

52. Єлісеєв А. В. Податкове планування при застосуванні офшорних компаній // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісник Держ. ун-ту «Львівська політехніка». – Львів: Львівська політехніка. – 1999. – Вип. 369 – С. 120–123.

53. Єлісеєв А., Загородній А. Види податкового планування // Податкове планування. – 2001. – № 9. – С. 22.

54. Єлісеєв А., Загородній А. Оцінка податкового навантаження на підприємство та заходи для його зменшення // Податкове планування. – 2001. – № 7. – С. 31–32.

55. Єлісеєв А., Загородній А. Податкове планування та планування податкових платежів // Податкове планування. – 2001. – № 1. – С. 7– 8.

56. Железникова Е. К. Организационно-экономический механизм формирования налоговой политики на предприятиях сферы материального производства: Автореф. дис. . . . канд. экон. наук. – М., 2002. – 18 с.

57. Жестков В. С. Правовые основы налогового планирования (на примере групп предприятий): Учеб. пособ. – М., Акад. правовой ун-т, 2002. – 141 с.

58. Забаренко Ю. А. Совершенствование механизма налогового планирования на предприятии // Вестник Нац. техн. ун-та «ХПИ». – 2004. – № 9. – С. 62–69.

59. Загородній А., Єлісеєв А. Офшорні компанії та міжнародне податкове планування // Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: європейські порівняльні студії. Частина 2: Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Тернопіль: Економічна думка. – 2001. – Вип. 8. – С. 132–134.

60. Загородній А. Г., Єлісеєв А. В. Податки та податкове планування підприємницької діяльності: Монографія. – Львів: Центр Бізнес-Сервісу, 2003. – 152 с.

61. Загородній А. Г., Єлісеєв А. В. Формування та оцінка податкової політики підприємства // Наук. Вісн. Волинського держ. ун-ту. Економічні науки (Луцьк: Вежа). – 2001. – № 4. – С. 182–184.

62. Зарипов В. М. Законные способы налоговой экономии. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003. – 176 с.

63. Заяц Н. Е. Теория налогов: Учеб.– Минск: БГЭУ, 2002.– 220 с.
64. Звернення Президента України до Верховної Ради України у зв'язку з Посланням Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році» від 27. 02. 2004 р. // <http://www.liga.kiev.ua/>
65. Зимина Л. Ю. Налоговое планирование на промышленном предприятии в условиях рынка: Автореф. дис. . . . канд. экон. наук.– Ульяновск, 2002.– 17 с.
66. Злобина Л. А., Стажкова М. М. Оптимизация налогообложения экономического субъекта: Учебное пособие. – М.: Академический Проект, 2003.– 240 с.
67. Злобина Л. А., Стажкова М. М. Практика оптимизации налоговой нагрузки экономического субъекта: Учеб. пособ. для студ. высш. и средн. спец. учеб. завед.– М.: Академ. Проект, 2003.– 112 с.
68. Зябриков В. В. Налоговое планирование как способ согласования интересов фирмы и государства: Дис. . . . канд. экон. наук.– СПб., 1997.– 205 с.
69. Иванов Ю. Б., Карпова В. В. Принципы налогового планирования // Економіка розвитку.– 2003.– № 2.– С. 5–9.
70. Иванов Ю. Б. Налоговое планирование: суть, отличия, методы // Бухгалтерия.– 2004.– № 40.– С. 37–40.
71. Иванов Ю. Б. Альтернативні системи оподаткування.– Харків: ХДЕУ, 2003.– 520 с.
72. Каламбет С. В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління: Наукова монографія.– Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2001.– 304 с.
73. Карасев М. Н. Налоговая политика и правовое регулирование налогообложения в России.– М.: ООО «Вершина», 2004.– 224 с.
74. Карпова В. В. Взаимосвязь функций корпоративного налогового менеджмента с формами реализации налоговой политики предприятия // Вестн. Нац. техн. ун-та «ХПИ».– 2004.– № 9.– С. 102–106.
75. Карпова В. В. Види податкового планування // Проблеми розвитку підприємств і нових економічних структур в сучасних умовах: Матер. Всеукр. науч.-метод. конф. (20–21 мая 2004 г.).– Донецк: Ин-т экон. пром-ти НАН України, 2004.– С. 140 – 142.

76. Карпова В. В. Влияние показателей рентабельности, трудоемкости и налогообъемкости на налоговое бремя предприятия // Економіка: проблеми теорії і практики: Зб. наук. пр.– Вип. 202: у 4 т. Том 1.– Дніпропетровськ: ДНУ, 2005.– С. 132–139.

77. Карпова В. В. Етапи податкового планування // Вісн. Східноукр. нац. ун-ту ім. Володимира Даля. У 2 ч. Ч. 2.– 2005.– № 2 (84).– С. 111–116.

78. Карпова В. В. Критерии оптимальности в системе налогового планирования // Вест. Нац. техн. ун-та «ХПИ».– 2005.– № 2.– С. 55–62.

79. Карпова В. В. Место налогового планирования в системе бюджетирования предприятия // Управління розвитком.– 2004.– № 1.– С. 113–115.

80. Карпова В. В. Методика налогового планирования на предприятии // Бизнес Информ.– 2005.– № 1–2.– С. 83 – 88.

81. Карпова В. В. Методы налогового планирования // Проблемы теории и практики учета, аудита, анализа и пути их решения: Матер. Всеукр. науч.-метод. конф. (6 – 8 мая 2003 г.).– Севастополь: Изд. СевНТУ, 2003.– С. 198 – 199.

82. Карпова В. В. Налоговое планирование как форма реализации налоговой политики предприятия // Вест. Нац. технич. ун-та «ХПИ».– 2004.– № 8.– С. 109 – 114.

83. Карпова В. В. Определение терминов корпоративного налогового менеджмента и налоговой политики на уровне предприятия // Вест. Нац. техн. ун-та «ХПИ».– 2004.– № 10.– С. 28 – 32.

84. Карпова В. В. Организационная структура налогового планирования на предприятии // Проблемы забезпечення економічного розвитку підприємств: Матер. Всеукр. наук. конф. студентів і молодих науковців (29–30 квітня 2005 р.). У 2 ч.– Ч. 2.– Донецьк: ДонУЕП, 2005.– С. 293 – 295.

85. Карпова В. В. Основні критерії відмінності угод при податковому плануванні й ухиленні від сплати податків // Бюджетно-податкова політика: теорія, практика, проблеми: Матер. наук.-практ. конф. (18–19 грудня 2003 р.).– Ірпінь: Нац. акад. ДПС України, 2004.– С. 257 – 259.

86. Карпова В. В. Расчет предельных значений показателя налогового бремени предприятия // Экономика розвитку.– 2005.– № 1.– С. 25 – 29.

87. Карпова В. В. Формирование системы налогового планирования на предприятии: Дис. ... канд. экон. наук.– Харьков, 2005.– 259 с.

88. Карпова В. В. Формирование системы налогового планирования на предприятии // Податкове планування.– 2005.– № 4.– С. 39–42.

89. Кирова Е. А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты // Финансы.– 1998.– № 9.– С. 32 – 40.

90. Кирпиков А. Налоговое планирование // www.legalnet.boom.ru.

91. Кириш А. Налогообложение как наука // Бизнес Информ.– 1994.– № 35.– С. 16.

92. Кізима А. Я. Податкове планування у системі податкового менеджменту // Фінанси України.– 2003.– № 2.– С. 15–20.

93. Кізима А. Я. Податковий менеджмент: Навч.-метод. посіб.– Тернопіль: Астон, 2002.– 166 с.

94. Клебанова Т. С., Раевнева Е. В. Теория экономического риска: Учеб.-метод. пособ. для самост. изуч. дисц.– Х.: ИД «ИНЖЭК», 2003.– 156 с.

95. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: Навч. посіб. / С. М. Клименко, О. С. Дуброва.– К.: КНЕУ, 2005.– 252 с.

96. Ковальчук К. Ф., Рева Т. М. Налоговый менеджмент промышленного предприятия.– Днепропетровск: Ин-т технологии, 2000.– 122 с.

97. Кожин В. Я. Налоговое планирование и прогнозирование финансового результата деятельности предприятий.– М.: Экзамен, 2002.– 160 с.

98. Кожин В. Я. Налоговое планирование. Рекомендации бухгалтеру. Учеб.-метод. пособ.– М.: 1 Федератив. Книготорг. Комп., 1998.– 256 с.

99. Кожин В. Я. Налоговое планирование в аудиторских фирмах // Налоговое планирование.– 1998.– № 3–4.– С. 9 – 14.

100. Козенкова Т. А. Влияние налогового планирования на финансовые результаты деятельности предприятия: Дис. . . . канд. экон. наук.– М., 2000.– 169 с.

101. Козенкова Т. А. Налоговое планирование на предприятии.– М.: Изд-во «АиН», 1999.– 64 с.

102. Колодяжный А. В. Налоговый менеджмент на малых предприятиях сферы услуг и пути его оптимизации: Дис. . . . канд. экон. наук. – М., 2001.– 154 с.

103. Комаха О. 8 принципів оптимізації оподаткування // Податкове планування.– 2001.– № 9.– С. 19–21.

104. Копосов В. Г. Законные способы снижения налогов и других обязательных платежей.– Ярославль: Ньюанс, 1994.– 59 с.

105. Крисоватий А. І., Кізіма А. Я. Податковий менеджмент: Навч. посіб.– Тернопіль: Карт-бланш, 2004.– 304 с.

106. Кутаенко А. А., Беянин М. П. Теория налогообложения: 2-е изд., перераб. и доп.– М.: «Вузовская книга», 1999.– 344 с.

107. Кучерявенко Н. П. Налоговое право: Учебник.– Харьков: Консум, 1997.– 432 с.

108. Кушубакова Б. К. Методы оптимизации налоговых платежей малых предприятий: Учеб.-практ. пособ.– Уфа: ИЦ Башкир. ин-та профессиональных бухгалтеров, 2001.– 64 с.

109. Литвиненко Я. В. Податкова політика: Навч. посіб.– К.: МАУП, 2003.– 224 с.

110. Лушникова М. В. Правовой режим налогового планирования: Учеб. пособ.– Ярославль: Ярославский гос. ун-т, 1999.– 103 с.

111. Лысенко В. В. Расследование уклонений от уплаты налогов, совершенных должностными лицами предприятий, организаций, учреждений.– Харьков: Консум, 1997.– 192 с.

112. Лысенко В. В. Фиктивные фирмы (криминалистический анализ).– К.: Парламент. изд-во, 2002.– 112 с.

113. Любавский С. А. Налоговое планирование на микроуровне: Дис. . . . канд. экон. наук. – СПб., 2001.– 148 с.

114. Макаров М. Г. Исследование и разработка оптимизационной модели налогообложения коммерческих предприятий малого и среднего бизнеса: Дис. . . . канд. экон. наук. – М., 2001.– 155 с.

115. Мак Э. Лучше по-хорошему // Бизнес.– 2003.– № 29.– С. 52 – 54.
116. Марцулевич А. М. Налоговое планирование в высших учебных заведениях: Препринт.– СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2000.– 11 с.
117. Медведев А. Н. Оптимизация налогообложения в 2002 году.– М.: МЦФЭР, 2002.– 272 с.
118. Муравьев В. В. Организация налогового планирования на предприятии // Аудит и финансовый анализ.– 2001.– № 2.– С. 3–102.
119. Налоги: Учеб. пособ. / Д. Г. Черник, М. Ю. Алексеев, О. Н. Болабонова, Н. А. Брусиловская, В. А. Воронов, А. З. Дадашев, О. Л. Демяшова, А. В. Захарова, Е. А. Кирова, Т. В. Князева, В. П. Морозов, В. А. Несторова, В. А. Пуртов, С. Н. Рагимо; Под ред. Д. Г. Черника.– М.: Финансы и статистика, 2001.– 656 с.
120. Налоговое право: Учебник / С. Г. Пепеляев, Р. И. Ахметишин, С. В. Жестков, М. Ф. Ивлиева, Е. В. Кудряшова, А. А. Никонов, Е. В. Овчарова, В. В. Полякова, С. П. Котляренко, А. И. Сотов, В. М. Фокин, И. В. Хаменушко, Д. А. Шубин, Д. М. Щекин; Под ред. С. Г. Пепеляева.– М.: Юристъ, 2003.– 591 с.
121. Налоговые преступления и правонарушения. Кто и как их выявляет и предупреждает / Под ред. В. Д. Ларичева.– М.: ЮрИнфоР, 1998.– 202 с.
122. Налоговый менеджмент: Учебник / А. Г. Поршнева, Д. Г. Черник, Б. И. Замятин, Е. А. Кирова, В. П. Морозов, Н. А. Несторова, Ю. Д. Шмелев, И. Д. Черник; Под ред. А. Г. Поршнева.– М.: ИНФРА-М, 2003.– 442 с.
123. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / Пер. с англ. А. В. Чмеля, Д. Н. Исламгулова; Под ред. Я. В. Соколова.– 2-е изд.– М.: Финансы и статистика, 1994.– 496 с.
124. Новый экономический и юридический словарь / Сост. А. Н. Азрилиян.– М.: Ин-т новой экономики, 2003.– 1088 с.
125. Павленко Н. Налоговое планирование и роль юридической службы в этом процессе //www.cfn.ru. 1999.
126. Павленко Н. Налоговое планирование – что это такое // Ваш партнер – консультант.– 1996.– № 50.– С. 47–65.

127. Пансков В. Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебник для вузов. – 6-е изд., доп. и перераб. – М.: Междуна. центр финанс.-эконом. развития, 2004. – 576 с.

128. Пеппер Дж. Антиофшор. Практическая энциклопедия международного и финансового планирования. Часть 2. – М.: Ирбис-Пресс, 2002. – 224 с.

129. Пеппер Дж. Практическая энциклопедия международного и финансового планирования. – М.: ИНФРА-М, 1998 – 202 с.

130. Піддлужний М. Оптимізація у сфері торгівлі через комісіонерів – платників єдиного податку // Податкове планування. – 2001. – № 7. – С. 21–24.

131. Піддлужний М. Податкове планування як пошук оптимальних варіантів господарських операцій // Податкове планування. – 2000. – № 1. – С. 6 – 7.

132. Піддлужний М. Як відшкодувати ПДВ, коли податківці його не повертають // Податкове планування. – 2001. – № 2. – С. 17 – 24.

133. Податковое право: Навч. посіб. / М. П. Кучерявенко, Г. В. Гех, О. О. Дмитрик, Д. А. Кобильнік, І. Є. Криницький, М. П. Кучерявенко, О. А. Лукашев, М. О. Перепелиця, С. Є. Федоров, В. С. Ярічевський; За ред. М. П. Кучерявенка. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 400 с.

134. Попов Б. А. Оптимизация интересов субъектов налоговых отношений: Дис. . . . канд. экон. наук. – М., 1997. – 156 с.

135. Пушкарева В. М. История финансовой мысли и политики налогов: Учеб. пособ. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 256 с.

136. Рагозин Б. А. Налоговое планирование на предприятиях и в организациях. Т 1. – М.: Аналитика-Пресс, 1996. – 432 с.

137. Ребізант Р. 4 принципи податкової оптимізації // Податкове планування. – 2001. – № 5. – С. 5.

138. Романовский М. В., Врублевская О. О. Налоги и налогообложение. 4-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 576 с.

139. Савчук В. Бюджетирование на месяц: задачи и технологии // Финансовый директор. – 2005. – № 1. – С. 5 – 11.

140. Скрипник А. Загальні принципи мінімізації податків // Податкове планування. – 2001. – № 4. – С. 24 – 25.

141. Современная теория и практика налогообложения. Монография / Н. А. Куцын, В. В. Калюжный, О. В. Мозенков, В. Д. Балыкин. – Харьков: Прапор, 2001. – 512 с.

142. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення: Монографія – К.: Знання-Прес, 2004.– 454 с.
143. Соловьев И. Н. Как избежать ошибок при налоговом планировании.– М.: Налоговый вестник, 2002.– 208 с.
144. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора: Пер. с англ.– М.: ИНФРА-М, 1997.– 720 с.
145. Сутырин С. Ф., Погорлецкий А. И. Налоги и налоговое планирование в мировой экономике.– СПб.: Изд-во В. А. Михайлова; «Полиус», 1998.– 577 с.
146. Тихонов Д., Липник Л. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков.– М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.– 253 с.
147. Тихонов Д. Н. Основы налоговой безопасности.– М.: Аналитика-Пресс, 2002.– 224 с.
148. Троян И. Функциональность современной КИС // Финансовый директор.– 2005.– № 1.– С. 26–29.
149. Тупанчески Н. Р. Уклонение от уплаты налогов в сравнительном праве / Под ред. проф. В. С. Комиссарова.– М.: ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2001.– 246 с.
150. Уманців Ю. М., Швед Ю. А. Офшорне підприємництво у сучасній економіці: Монографія.– К.: Атіка, 2004.– 144 с.
151. Управление – это наука и искусство. / Файоль А., Эмерсон Г., Тейлор Ф., Форд Г.– М.: Республика, 1992.– 352 с.
152. Фінансовий менеджмент: Підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, А. Д. Буряк, Н. Ю. Невмержицька, Я. В. Невмержицький, О. А. Островська, О. В. Павловські, В. З. Потій, О. О. Терещенко; За ред. проф. А. М. Поддєрьогіна.– К.: КНЕУ, 2005.– 536 с.
153. Фокин В. М. Налоговое регулирование: Учеб. пособ. / Под. Ред. С. Г. Пепеляева.– М.: Статут, 2004.– 76 с.
154. Фрибе М. Оптимизация налогообложения с целью стимулирования экономического развития предпринимательской деятельности: Дис. . . . канд. экон. наук.– М., 1994.– 164 с.
155. Ходов Л. Г. Налоги и налоговое регулирование экономики: Учеб. пособ.– М.: ТЕИС, 2003.– 253 с.
156. Ходов Л. Г., Худолеев В. В. Налоги и налогообложение: Учеб. пособ. для студентов учрежд. сред. проф. образов.– М.: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2002.– 304 с.

157. Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Пер. с англ. О. Д. Кавериной, И. В. Омановского; Под ред. Я. В. Соколова.– М.: Финансы и статистика, 2000.– 416 с.

158. Хохлов Н. В. Управление риском.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.– 192 с.

159. Царев В. В. Внутрифирменное планирование: Учебник.– СПб.: Питер, 2002.– 496 с.

160. Черник Д. Г., Морозов В. П. Оптимизация налогообложения: Учеб.-практ. пособ.– М.: ООО «ТК Велби», 2002.– 336 с.

161. Чудаков А. В. Формирование системы налогового менеджмента на промышленном предприятии: Дис. . . . канд. экон. наук.– Екатеринбург, 2001.– 228 с.

162. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций.– 3-е изд.– М.: «Дашков и К^о», 2004.– 544 с.

163. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. А. Н. Буренина, А. А. Васина.– М.: ИНФРА-М, 2004.– 1028 с.

164. Щербаков В. А. Налоговые факторы в обеспечении экономической устойчивости строительной организации // www.cfn.ru.

165. Энциклопедия оффшорного бизнеса / Сост. А. Троценко, Н. Дьякова.– М.: НПК – ВЕСТА.– 2000.– 704 с.

166. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / А. А. Лобанов, В. Е. Барбаумов, М. А. Рогов, Д. Ф. Щукин, Н. Ю. Ситиникова, П. В. Бурков, С. Н. Тихомиров, С. В. Замковой, В. К. Шпрингель, Д. Ю. Голембиовский; Под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова.– М.: Альпина Паблишер, 2003.– 786 с.

167. Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение: Учебник.– 2-е изд., перераб. и доп.– М.: ИНФРА-М, 2002.– 576 с.

168. 7 нот менеджмента: Настольная книга руководителя / В. Краснова, А. Бочкарев, В. Кондратьев, А. Матвеева, А. Привалов, Н. Хорошавина.– 5-е изд., доп.– М.: ЗАО «Журнал Эксперт»; ООО «Издательство ЭКСМО», 2002.– 656 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1

Подходы к классификации видов налогового планирования

№ п/п	Подход Е. С. Вылковой и М. В. Романовского		Подход А. В. Елисеева и А. Г. Загороднего	
	Критерий классификации	Виды налогового планирования	Критерий классификации	Виды налогового планирования
1	2	3	4	5
1	территориальность	а) местное; б) межгосударственное	сфера применения	а) внутригосударственное; б) межгосударственное
2	субъект хозяйствования	а) налоговое планирование в коммерческих организациях; б) налоговое планирование в некоммерческих организациях	субъект предпринимательства	а) налоговое планирование, осуществляемое физическими лицами (гражданами-предпринимателями); б) налоговое планирование, осуществляемое юридическими лицами
3	полнота охвата объектов	а) полное; б) тематическое (фрагментарное)	объем охвата хозяйственной деятельности	а) налоговое планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом; б) налоговое планирование отдельного вида хозяйственной деятельности предприятия; в) налоговое планирование реализации отдельного предпринимательского проекта

Продолжение табл. А.1

1	2	3	4	5
4	стадии финансово-производственного цикла предприятия	а) на стадии создания предприятия; б) в период существования предприятия; в) в период ликвидации предприятия	этап функционирования предприятия	а) налоговое планирование на этапе создания предприятия; б) налоговое планирование, осуществляемое в процессе функционирования предприятия; в) налоговое планирование операций относительно ликвидации предприятия и распределения его активов
5	направленность на перспективу	а) стратегическое налоговое планирование; б) текущее (оперативное) налоговое планирование	характер управленческих решений	а) текущий налоговый контроль; б) текущее налоговое планирование; в) стратегическое налоговое планирование
6	организационно-правовая форма	а) налоговое планирование в акционерных обществах; б) налоговое планирование в производственных кооперативах и т. п.	организационная структура субъекта предпринимательства	а) индивидуальное; б) корпоративное

1	2	3	4	5
7	учет различных прогнозных вариантов изменения внешней среды и внутреннего финансово-хозяйственного состояния предприятия	а) динамичное; б) статичное	использование субъектом инструментов налогового планирования	а) пассивное; б) активное
8	цель деятельности субъекта хозяйствования	а) налоговое планирование, осуществляемое субъектами, целью которых является получение прибыли; б) налоговое планирование, осуществляемое субъектами, объективно не имеющими цели получения прибыли	инструменты налогового планирования	а) налоговое планирование, которое базируется на налоговых льготах; б) налоговое планирование с использованием налоговых лазеек; в) налоговое планирование, в основе которого лежат специально разработанные схемы оптимизации налоговых платежей
9	временная продолжительность	а) долгосрочное; б) годовое; в) оперативное	–	–

Продолжение табл. А.1

1	2	3	4	5
10	размер бизнеса	а) налоговое планирование на малых предприятиях; б) налоговое планирование на средних предприятиях; в) налоговое планирование на больших предприятиях	–	–
11	объект налогового планирования	а) налоговое планирование деятельности предприятия в целом; б) налоговое планирование структурных подразделений; в) налоговое планирование отдельных «центров ответственности»; г) налоговое планирование конкретных операций	–	–
12	субъекты, осуществляющие налоговое планирование	а) налоговое планирование, осуществляемое работником	–	–

1	2	3	4	5
		бухгалтерии или финансового отдела предприятия; б) налоговое планирование, осуществляемое силами специализированного отдела предприятия; в) налоговое планирование, осуществляемое внешними консультантами		
13	субъекты, иницирующие налоговое планирование	а) внешнее – иницируемое собственниками; б) внутреннее – иницируемое исполнительными органами организации	–	–
14	ожидания от налогового планирования	а) оптимистичное; б) пессимистичное; в) реалистичное	–	–

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1

Этапы налогового планирования

Подход	Этапы налогового планирования
1	2
<p>А. Я. Кызима [105]</p>	<p>1) формирование цели и задач, определение сферы производства и оборота, направлений хозяйственной деятельности предприятия; 2) учет региональных особенностей в налогообложении финансово-хозяйственной деятельности; 3) выбор одной из существующих организационно-правовых форм предпринимательской деятельности; 4) регулирование базы налогообложения; 5) выявление возможностей уменьшения базы налогообложения за счет прямых налоговых льгот; 6) учет косвенных налоговых льгот; 7) анализ всех возможных форм соглашений (договоров), планируемых для использования в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, с точки зрения оптимизации совокупных налоговых платежей и получения максимальной прибыли; 8) оценка риска осуществления налоговых правонарушений; 9) приведение бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с действующими нормами; 10) составление и контроль за выполнением налогового календаря; 11) рациональное размещение активов и прибыли предприятия; 12) планирование сумм налоговых платежей в будущем периоде; 13) оценка эффективности налогового планирования на предприятии</p>
<p>Т. А. Козенкова [100]</p>	<p><i>Стратегическое налоговое планирование:</i> 1) определение целей и задач организации, сферы производства и оборота, направлений деятельности;</p>

1	2
	<p>2) выбор организационно-правовой формы и формы собственности;</p> <p>3) определение структуры;</p> <p>4) выбор местоположения организации и ее структурных подразделений;</p> <p>5) формирование налоговой учетной политики предприятия</p> <p><i>Оперативное налоговое планирование:</i></p> <p>1) расчет, анализ и управление базами налогообложения по разным группам налогов;</p> <p>2) анализ предоставленных законодательством налоговых льгот и оценка эффективности их применения;</p> <p>3) определение оптимальных вариантов налогового и бухгалтерского учета;</p> <p>4) составление планов налоговых платежей, налоговых календарей;</p> <p>5) анализ с точки зрения налоговых последствий текущих хозяйственных и финансовых операций на стадии составления соглашений и определение оптимальной формы соглашения;</p> <p>6) определение рациональных направлений размещения активов и прибыли предприятия</p>
<p>Д. Н. Тихонов [147]</p>	<p>1) анализ хозяйственной деятельности предприятия;</p> <p>2) определение основных налоговых проблем;</p> <p>3) поиск путей решения налоговых проблем;</p> <p>4) разработка и планирование налоговых схем;</p> <p>5) подготовка и реализация налоговых схем;</p> <p>6) включение результатов в отчетность и ожидание реакции контролирующих органов</p>
<p>Л. М. Марцулевич [116]</p>	<p>1) анализ всех возможных существующих льгот;</p> <p>2) составление информации относительно различных форм соглашений, договоров, контрактов на предмет объема связанных с ними налоговых выплат;</p>

Продолжение табл. Б.1

1	2
	3) сбор информации относительно допустимых вариантов размещения инвестиций денежных средств и других активов
А. В. Елисеев и А. Г. Загородний [60]	1) изучение налогового законодательства и законных методов снижения налогового бремени; 2) выбор правовой и организационной формы предприятия; 3) выявление направлений деятельности предприятия, которые разрешают минимизировать налоговые платежи вследствие применения разных ставок налогообложения; 4) выявление возможностей уменьшения базы налогообложения через использование налоговых льгот; 5) выявление путей оптимального использования оборотных средств и размещения полученной прибыли; 6) учет региональных возможностей и косвенных налоговых льгот; 7) определение методических принципов налогового планирования на предприятии; 8) экономическая оценка эффективности разработанной налоговой политики
В. В. Муравьев [118]	1) организационно-подготовительный – определяется формированием аппарата, который организует работу по составлению плана и подготавливает условия для его реализации; 2) исследовательский – выполняются основные исследования, в том числе действующего налогового законодательства, предваряющие составление плана; 3) планово-разработочный – составляется план; 4) основной этап – составленный план реализуется
А. В. Кирш [91]	1) анализ; 2) использование аналогий;

1	2
	3) создание новых способов (творческий элемент); 4) конкретизация; 5) анализ следствий применения; 6) окончательный вывод; 7) оформление результатов; 8) внедрение
Ю. А. Забаренко [58]	1) установление целей деятельности предприятия; 2) диагноз проблем и возможностей предприятия, усовершенствование целей предприятия; 3) разработка различных вариантов решения проблемы или использования возможностей; 4) анализ возможных последствий в любом из обозначенных вариантов; 5) выбор наиболее целесообразного варианта решения; 6) планирование – переход от описания того, что необходимо сделать, к описанию того, как это необходимо выполнить с помощью графиков, бюджетов, распределения задач между исполнителями; 7) связь и управление – доведение планов до участников предприятия; 8) изменение и прогнозирование отдельных результатов, сопоставление их с обозначенными целями; 9) оценка тенденций и важных изменений, происходящих как в середине организации, так и во внешней экономике; 10) повторение всего цикла и его отдельных этапов

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Квалификационная характеристика и должностная инструкция налогового менеджера – руководителя налогового отдела

Квалификационная характеристика налогового менеджера – руководителя налогового отдела

Задачи и обязанности. Руководит деятельностью в сфере налогового планирования на предприятии. Координирует работу, организует эффективное взаимодействие сотрудников всех подразделений, принимающих участие в мероприятиях налогового планирования на предприятии. Обеспечивает своевременное получение информации, относящейся к мероприятиям налогового планирования, организует работу налогового отдела относительно разработки и составления проектов налогового планирования, стратегических и оперативных бюджетов налогов, согласование бюджетов налогов с представителями подразделений (членами группы налогового планирования), мониторинг выполнения бюджетов налогов, оперативное реагирование на отрицательные отклонения показателей бюджетов налогов. Формирует штат представителей подразделений, входящих в состав группы налогового планирования, четко распределяет их функции, обязанности и ответственность, руководит персоналом, создает условия для повышения его квалификационного уровня. Организует оценивание работы работников, оплату их труда и вознаграждение за конечные результаты. Создает нормальные условия работы в соответствии с трудовым законодательством. Принимает меры относительно повышения производительности труда. Принимает компромиссные решения в случае возникновения конфликтных ситуаций в коллективе предприятия, с контролирующими органами, контрагентами предприятия относительно мероприятий налогового планирования. Организует разработку и выполнение оперативных и стратегических бюджетов налогов, осуществляет анализ и контроль результатов налогового планирования. Организует проведение инструктажа работников по вопросам внедрения мероприятий налогового планирования. Изучает и применяет научно-методические

разработки по вопросам налогового планирования. Обеспечивает эффективность результатов работы предприятия, соблюдение норм действующего законодательства.

Осуществляет контроль за выполнением работниками обязанностей, связанных с разработкой и практической реализацией мероприятий налогового планирования.

Должен знать: действующее законодательство Украины, регламентирующее предпринимательскую деятельность; трудовое, гражданское, валютное, хозяйственное право, бухгалтерский учет; налоговый учет, постановления, распоряжения и прочие нормативные документы, регламентирующие порядок ведения налогового и бухгалтерского учета; микроэкономику, макроэкономику, передовой отечественный и мировой опыт организации налогового планирования; теорию и практику менеджмента, маркетинга; методы прогнозирования, планирования, анализа хозяйственной деятельности предприятия; современные средства вычислительной техники и программного обеспечения; методы и способы управления персоналом; принципы формирования коллектива, формы найма на работу; порядок отбора и размещения кадров; системы и формы оплаты труда; способы и методы повышения квалификации работников; условия и способы заключения соглашений трудового и гражданско-правового характера; социологию организации и психологические аспекты деятельности трудовых коллективов; правила служебного этикета; делопроизводство; основы психологии и этики на предприятии; категории и виды стандартов, формы и методы организации и оплаты труда, критерии оценки эффективности трудовой деятельности; правила и нормы охраны труда, противопожарной защиты, производственной санитарии и личной гигиены.

Квалификационные требования. Полное или базовое высшее образование (магистр, специалист, бакалавр, младший специалист) по направлению подготовки «Учет и аудит», «Финансы». Последипломное образование в области управления. Стаж работы по специальности в сфере организации налогового планирования: для магистра – не менее 5 лет, для специалиста – не менее 7 лет, для бакалавра и младшего специалиста – не менее 9 лет.

Должностная инструкция налогового
менеджера – руководителя налогового отдела

1. Общие положения

1.1. Налоговый менеджер – руководитель налогового отдела – является ответственным работником аппарата управления предприятия, назначается и освобождается приказом руководителя предприятия.

1.2. Налоговый менеджер – руководитель налогового отдела – непосредственно подчинен руководителю предприятия.

1.3. На должность налогового менеджера – руководителя налогового отдела назначаются лица, имеющие полное или базовое высшее образование (магистр, специалист, бакалавр, младший специалист) по направлению подготовки «Учет и аудит», «Финансы», последипломное образование в области управления, стаж работы по специальности в сфере организации налогового планирования: для магистра – не менее 5 лет, для специалиста – не менее 7 лет, для бакалавра и младшего специалиста – не менее 9 лет.

Налоговый менеджер – руководитель налогового отдела – **должен знать:** действующее законодательство Украины, регламентирующее предпринимательскую деятельность; трудовое, гражданское, валютное, хозяйственное право, бухгалтерский учет; налоговый учет, постановления, распоряжения и прочие нормативные документы, регламентирующие порядок ведения налогового и бухгалтерского учета; микроэкономику, макроэкономику, передовой отечественный и мировой опыт организации налогового планирования; теорию и практику менеджмента, маркетинга; методы прогнозирования, планирования, анализа хозяйственной деятельности предприятия; современные средства вычислительной техники и программного обеспечения; методы и способы управления персоналом; принципы формирования коллектива, формы найма на работу; порядок отбора и размещения кадров; системы и формы оплаты труда; способы и методы повышения квалификации работников; условия и способы заключения соглашений трудового и гражданско-правового характера; социологию организации и психологические аспекты деятельности трудовых коллективов; правила служебного этикета; делопро-

изводство; основы психологии и этики на предприятии; категории и виды стандартов, формы и методы организации и оплаты труда, критерии оценки эффективности трудовой деятельности; правила и нормы охраны труда, противопожарной защиты, производственной санитарии и личной гигиены.

1.4. В своей деятельности налоговый менеджер – руководитель налогового отдела – руководствуется законами Украины, приказами и инструкциями руководства предприятия, действующей должностной инструкцией.

2. Должностные обязанности

2.1. Управление налоговым отделом предприятия.

2.2. Подбор и назначение на должность работников налогового отдела и подбор представителей подразделений предприятия, которые входят в состав группы налогового планирования.

2.3. Разработка и внедрение документооборота в рамках налогового планирования.

2.4. Обеспечение координации и взаимодействия работы всех работников группы налогового планирования.

2.5. Обеспечение координации бюджетов налогов с бюджетами и другими планами предприятия.

2.6. Обеспечение своевременного получения информации относительно мероприятий налогового планирования.

2.7. Обеспечение своевременной разработки, согласования, практической реализации и мониторинга бюджетов налогов предприятия.

2.8. Участие в решении конфликтных ситуаций с работниками, контролирующими органами и контрагентами предприятия относительно мероприятий налогового планирования.

2.9. Обеспечение контроля выполнения показателей бюджетов налогов, оперативного реагирования на отрицательные отклонения от разработанных стандартов и анализа эффективности результатов налогового планирования.

2.10. Участие в принятии решений относительно ведения хозяйственной деятельности предприятия.

3. Права

Налоговый менеджер – руководитель налогового отдела – имеет право:

3.1. Решать с руководством предприятия, структурных подразделений, работниками налогового отдела и членами группы налогового планирования вопросы, необходимые для выполнения функций (задач), требовать от них сведения и материалы, которые относятся к вопросам налогового планирования.

3.2. Вносить предложения относительно изменений правовой формы отношений предприятия с работниками и контрагентами с целью оптимизации налогообложения.

3.3. Вносить предложения относительно поощрения и взыскания с работников налогового отдела и группы налогового планирования.

4. Ответственность

Налоговый менеджер – руководитель налогового отдела – несет ответственность за:

4.1. Некачественное и несвоевременное выполнение возложенных на него задач (функций).

4.2. Недостоверность данных, предоставленных руководству предприятия и официальным органам.

4.3. Невыполнение трудовой дисциплины.

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г.1

Схема документооборота в рамках налогового планирования

Отдел, готовящий информацию	Отдел, в который предоставляется информация	Состав информации	Срок предоставления информации	Форма передачи информации
1	2	3	4	5
Отдел бюджетирования	Налоговый отдел	Бюджеты предприятия	До 10 числа ежемесячно	Документальная форма, в электронном виде
		Согласованные бюджеты предприятия	До 25 числа ежемесячно	
		Откорректированные под изменения прогнозных показателей бюджеты предприятия	При необходимости внесения изменений	
Юридический отдел	Налоговый отдел	Запланированные формы договорных отношений с контрагентами	До 10 числа ежемесячно	Телефон, в электронном виде
		Согласованные формы договорных отношений с контрагентами	До 25 числа ежемесячно	

Продолжение табл. Г.1

1	2	3	4	5
		Изменения фактической формы договорных отношений с контрагентами в сравнении с запланированной	При необходимости внесения изменений	
Бухгалтерия	Налоговый отдел	Прогноз сроков и форм расчетов с контрагентами	До 10 числа ежемесячно	В электронном виде
		Согласование сроков и форм расчетов с контрагентами	До 25 числа ежемесячно	
		Изменения фактических данных в сравнении с прогнозными в отношении сроков, форм расчетов с контрагентами, объемов снабжения и приобретения товаров (работ, услуг)	При необходимости внесения изменений	

Продолжение табл. Г.1

1	2	3	4	5
Производственно-диспетчерская служба	Налоговый отдел	Прогнозная номенклатура продукции, изготавливаемой предприятием	До 10 числа ежемесячно	Документальная форма, в электронном виде
		Согласованная номенклатура продукции, изготавливаемой предприятием	До 25 числа ежемесячно	
		Изменение номенклатуры продукции, изготавливаемой предприятием	При необходимости внесения изменений	
Отдел материально-технического снабжения	Налоговый отдел	Согласованные планы приобретения товаров, материалов	До 25 числа ежемесячно	Документальная форма, в электронном виде
		Отклонение фактических данных от прогнозных в отношении объемов и форм приобретения товаров, материалов	При необходимости внесения изменений	

Окончание табл. Г.1

1	2	3	4	5
Отдел маркетинга	Налоговый отдел	Согласованные планы поставки товаров, продукции	До 25 числа ежемесячно	Документальная форма, в электронном виде, телефон
		Отклонение фактических данных от прогнозных в отношении объемов и форм поставок	При необходимости внесения изменений	
Налоговый отдел	Отдел бюджетирования	Прогнозные налоговые планы	До 20 числа ежемесячно	Документальная форма, в электронном виде
	Юридическийотдел			
	Бухгалтерия			
	Производственно-диспетчерская служба			
	Отделматериально-технического снабжения			
	Отдел маркетинга			

ПРИЛОЖЕНИЕ Δ РАСЧЕТ СРЕДНИХ ЗНАЧЕНИЙ ПОКАЗАТЕЛЯ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ

Таблица Д.1
Показатели рентабельности и трудоемкости по видам экономической деятельности за 2000 – 2003 гг.³⁶

Вид экономической деятельности	Рентабельность				Трудоемкость					
	2000	2001	2002	2003	Среднее значение	2000	2001	2002	2003	Среднее значение
Промышленность	4,8	3,7	2,6	3,7	3,70	6,2	10,3	11,1	10,5	9,53
Строительство	1,3	3,5	1,2	1,9	1,98	16,4	15,0	17,6	19,8	17,2
Оптовая и розничная торговля; торговля транспортными средствами; услуги по ремонту	1,0	10,3	14,9	7,0	8,30	13,0	13,4	14,4	17,1	14,48
Гостиницы и рестораны	1,0	0,8	1,1	1,1	1,00	17,7	16,9	18,8	18,6	18,00
Транспорт и связь	2,4	8,3	9,2	12,2	8,03	14,1	16,9	19,7	21,0	17,93
Образование	13,7	11,6	14,5	15,5	13,83	35,0	37,9	39,7	39,8	38,10
Здравоохранение и социальная помощь	2,6	2,6	3,1	5,8	3,53	16,7	18,9	21,3	21,4	19,58

³⁶ Рассчитано по данным [64]

Таблица Д2
Показатели материалоемкости и амортизации по видам экономической деятельности за 2000 – 2003 гг.

Вид экономической деятельности	Материалоемкость					Амортизация ³⁷				
	2000	2001	2002	2003	Среднее значение	2000	2001	2002	2003	Среднее значение
Промышленность	67,2	69,0	69,2	70,7	69,03	5,8	5,9	5,9	5,5	5,775
Строительство	53,1	58,4	55,0	54,2	55,18	4,7	3,9	3,8	4,5	4,225
Оптовая и розничная торговля; торговля транспортными средствами; услуги по ремонту	22,7	17,2	10,7	11,4	15,50	4,2	4,9	4,8	5,8	4,925
Гостиницы и рестораны	45,4	47,5	48,5	48,8	47,55	8,4	8,4	7,9	7,7	8,100
Транспорт и связь	31,2	31,8	32,6	32,4	32,00	11,6	11,4	11,6	12,1	11,675
Образование	24,2	19,9	19,8	19,0	20,73	7,0	6,8	6,5	6,5	6,700
Здравоохранение и социальная помощь	42,4	42,8	42,7	42,7	42,65	10,1	10,1	9,7	9,6	9,875

³⁷ Под амортизацией в данном случае понимается показатель, рассчитанный как соотношение амортизационных отчислений к себестоимости продукции.

Расчет средних значений показателя налогового бремени осуществляется по таким формулам [87].

Показатель налогового бремени для общей системы налогообложения ($НБ_{приб}$):

$$НБ_{приб} = \frac{0,656 \times T + 0,600 \times ЧП + 1,200 \times H_{np}}{1,656 \times T + 1,600 \times ЧП + 1,200 \times H_{np}} \times 100, \quad (Д.1)$$

где T – расходы на оплату труда, грн;

$ЧП$ – чистая прибыль предприятия, грн;

H_{np} – прочие налоговые платежи, уплачиваемые предприятием (все налоговые платежи за исключением налога на прибыль, НДС, единого налога и начислений на заработную плату), грн.

Показатель налогового бремени для упрощенной системы налогообложения с уплатой единого налога по ставке 10% ($НБен_{10}$):

$$НБен_{10} = \frac{0,122 \times T + 0,111 \times ЧП + 1,111 \times H_{np} + 0,111 \times (M + A)}{1,122 \times T + 1,111 \times ЧП + 1,111 \times H_{np} + 0,111 \times (M + A)} \times 100, \quad (Д.2)$$

где M – материальная составляющая себестоимости товаров (работ, услуг), грн;

A – амортизация основных фондов и нематериальных активов, грн.

Показатель налогового бремени для упрощенной системы налогообложения с уплатой единого налога по ставке 6% ($НБен_6$):

$$НБен_6 = \frac{0,306 \times T + 0,293 \times ЧП + 1,293 \times H_{np} + 0,093 \times (M + A)}{1,306 \times T + 1,293 \times ЧП + 1,293 \times H_{np} + 0,093 \times (M + A)} \times 100, \quad (Д.3)$$

По экспертным оценкам, доля прочих налоговых платежей (налоговых платежей без учета налога на прибыль предприятия, НДС, единого налога, начислений на заработную плату) в составе себестоимости продукции на среднестатистическом украинском предприятии составила 0,054 [87].

Таким образом, по расчетам средние значения показателя налогового бремени в разрезе систем налогообложения по видам экономической деятельности составляют (табл. Д.3).

Таблица Д3

Средние значения показателя налогового бремени в разрезе систем налогообложения по видам экономической деятельности, %

Вид экономической деятельности	Общая система налогообложения		Упрощенная система налогообложения	
	с уплатой НДС	без уплаты НДС	с уплатой 10% единого налога	с уплатой 6% единого налога
Промышленность	52,24	42,69	53,85	56,84
Строительство	49,06	38,87	43,00	48,18
Оптовая и розничная торговля; торговля транспортными средствами; услуги по ремонту	47,34	36,81	31,57	40,07
Гостиницы и рестораны	49,21	39,04	42,49	47,86
Транспорт и связь	46,52	35,82	34,19	41,44
Образование	43,07	31,68	22,16	32,26
Здравоохранение и социальная помощь	47,57	37,08	38,01	44,30

Научное издание

Юрий Борисович ИВАНОВ
Влада Викторовна КАРПОВА
Леонид Николаевич КАРПОВ

**НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ:
ПРИНЦИПЫ, МЕТОДЫ, ИНСТРУМЕНТАРИЙ**

Монография

Підписано до друку 20.04.2006 р. Формат 60 x 84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Warnock Pro. Друк ризографічний.

Ум.-друк. арк. 34,0. Обл.-вид. арк. 44,2. Наклад 500 прим. Зам. № 122.

Видавничий Дім «ІНЖЕК». Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
України суб'єктів видавничої діяльності ДК № 2265 від 18.08.2005.
61001 Харків, пр. Гагаріна, 20. Тел. (057) 703-40-21, 703-40-01.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»,
м. Харків, пр. Гагаріна, 20.