Г.К.Абдуганиева, Н.Б.Бабабекова

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАЛОГОВ

МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Г.К. АБДУГАНИЕВА
Н.Б. БАБАБЕКОВА

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАЛОГОВ

Учебное пособие

Рекомендовано Министерстом высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан в качестве учебного пособия для студентов по направлению образования 5340800 – «Налоги и налогообложение»

«Tafakkur-Bo'stoni»

ТАШКЕНТ – 2012

УДК 336.2(575.1)(075)
65.~~261.4~~ 9(2)26
А13 9
Абдуганиева Гулзода Каримуллаевна

Прогнозирование налогов : учебное пособие / Гулзода Каримуллаевна АбдуганиеваНаргиза Бахтияровна Бабабекова ; Министерство высшего и средного спесиального образования Республики Узбекистан. -Ташкент : «Tafakkur-Bo'stoni», 2012. 224 с.

ББК 65.261.4

1. Бабабекова Н.Б.

Рецензенты:

Б. Тухлиев – проректор по учебной части и науке Налоговой академии Налогового Комитета Республики Узбекистан, доцент, кандидат экономических наук;

А. Муталов – профессор, доктор экономических наук, ТГЭУ.

Данное учебное пособие всесторонне освещает вопросы теории и практики налогового прогнозирования с учетом самых последних изменений в узбекском и международном законодательстве. В нем изложены теоретические аспекты налогового планирования, рассмотрены элементы, этапы налогового прогнозирования, описаны варианты оптимизации налогообложения на примере расчетов НДС, акцизного налога и подоходного налога с физических лиц.

Учебное пособие предназначено для студентов и преподавателей экономических специальностей вузов, научных работников, слушателей профессиональных колледжей. Оно также представляет интерес для широкого круга экономистов, работников организаций, аудиторских фирм и налоговых органов.

ISBN - 978-9943-362-69-7

©«Tafakkur-Bo'stoni», 2012

СОДЕРЖАНИЕ

Введение 11

Глава 1. Предмет, задачи и источники дисциплины «Прогнозирование налогов»

1.1. Предмет и задачи дисциплины. 13

1.2. Цели и задачи обучения. 15

1.3. Основные требования, предъявляемые к знаниям, умениям и навыкам по дисциплине. 16

1.4. Взаимосвязь дисциплины с другими курсами, предусмотренными в учебном плане. 17

1.5. Семестры обучения дисциплины и методические указания. 20

Глава 2. Социально-экономическая сущность налогового планирования

2.1. Сущность и задачи налогового планирования. 22

2.2. Функции налогового планирования. 30

2.3. Классификация налогового планирования. 37

Глава 3. Элементы налогового планирования и прогнозирования

3.1. Основные элементы налогового планирования и прогнозирования. 48

3.2. Тактика налогового планирования и его стратегия. 56

3.3. Выбор метода планирования. 60

3.4. Общая схема налогового планирования. 64

Глава 4. Этапы налогового планирования

4.1. Понятие и этапы осуществления налогового планирования. 69

4.2. Этапы процесса формирования налоговой стратегии предприятия. 73

4.3. Пределы налогового планирования. 77

MARKAZI
461028

Глава 5. Бюджетное прогнозирование

5.1. Роль бюджетного прогнозирования и планирования в системе государственного регулирования национальной экономики. 88

5.2. Методы планирования и прогнозирования налоговых поступлений в бюджет. 93

5.3. Разработка налоговых прогнозов на среднесрочную перспективу. 99

5.4. Основы планирования бюджетных расходов. 102

Глава 6. Прогнозирование налога на прибыль

6.1. Экономическое содержание налога на прибыль. 107

6.2. Плательщики и объект налогообложения налога на прибыль. 110

6.3. Прогноз поступлений налога на прибыль. 112

Глава 7. Прогнозирование налога на добавленную стоимость

7.1. Сущность налога на добавленную стоимость. 121

7.2. Особенности прогноза поступления НДС при льготном налогообложении. 129

7.3. Расчет прогноза поступлений НДС. 136

Глава 8. Прогнозирования акцизного налога

8.1. Экономическое содержание и особенности построения акцизов. 142

8.2. Планирование поступления акцизов. 146

8.3. Налоговая база и порядок исчисления акцизов. 153

8.4. Прогноз доходов от акцизных табачных налогов. 157

Глава 9. Прогнозирование подоходного налога с физических лиц

9.1. Экономическое содержание налога на доход физических лиц. 164

9.2. Использование налоговых льгот по подоходному налогу. 170

9.3. Прогноз поступлений подоходного налога с физических лиц. 172

Глава 10. Прогнозирование налога на имущество

10.1. Экономическое содержание и развитие налога на имущество. 181

10.2. Механизм расчета и уплаты налога на имущество. 183

10.3. Налоговое прогнозирование налога на имущество. 187

Глава 11. Анализ и прогнозирование налоговых поступлений

11.1. Методика анализа налогообложения. Задачи анализа, информационное обеспечение методики. 195

11.1.1 Методика анализа налогообложения. 196

11.1.2 Анализ оптимизации налогообложения. 197

11.2 Общий подход к прогнозированию налоговых поступлений. 198

11.3 Прогноз поступлений налогов и его расчет. 202

Глоссарий 210

Список использованной литературы 220

МУНДАРИЖА

Кириш 11

1-боб. «Соликни прогноз қилиш» фанининг предмети, вазифалари ва манбалари

1.1. Фаннинг предмети ва вазифалари 13

1.2 Ўқитишнинг мақсад ва вазифалари 15

1.3. Фан бўйича билим, кўникма ва тажрибаларга қўйиладиган асосий талаблар 16

1.4. Фаннинг ўқув режасида кўда тутилган бошқа ўқув фанлари билан ўзаро алоқалари 17

1.5. Фанни ўқитиш семестрлари ва услубий кўрсатмалар 20

2-боб. Соликни режалаштиришнинг ижтимоий-иқтисодий моҳияти

2.1. Соликни режалаштиришнинг маҳияти ва вазифалари 22

2.2. Соликни режалаштириш функциялари 30

2.3. Соликни режалаштириш таснифи 37

3-боб. Соликни режалаштириш ва прогноз қилиш элементлари

3.1. Соликни режалаштириш ва бащорат қилишнинг асосий элементлари 48

3.2. Соликни режалаштириш тактикаси ва унинг стратегияси 56

3.3. Режалаштириш усулини танлаш 60

3.4. Соликни режалаштириш умумий схемаси 64

4-боб. Соликни режалаштириш босқичлари

4.1. Соликни режалаштиришни амалга ошириш тушунчаси ва босқичлари 69

4.2. Корхонанинг солиқ стратегиясини шаклланти-риш жараёни босқичлари 73

4.3. Солиқни режалаштириш чегаралари 77
5-боб. Бюджетни прогноз қилиш
5.1. Бюджетни прогноз қилиш ва режалаштиришнинг миллий иқтисодиётни давлат томонидан тартибга солиш тизимидаги роли 88
5.2. Бюджетга солиқ тушумларини режалаштириш ва прогноз қилиш усуллари 93
5.3. Ўрта муддатли истиқболга солиқ прогнозлари ишлаб чиқиш 99
5.4. Бюджет харажатларини режалаштириш асослари 102
6-боб. Фойда солиғини прогноз қилиш
6.1. Фойда солиғининг ижтимоий-иқтисодий моҳияти 107
6.2. Фойда солиғи тўловчилар ва солиққа тортиш объекти 110
6.3. Фойда солиғи тушумлари прогнози 112
7-боб. Қўшилган қиймат солиғини прогноз қилиш
7.1. Қўшилган қиймат солиғининг моҳияти 121
7.2. Имтиёзли солиққа тортишда ҚҚС тушумларини башорат қилиш хусусиятлари 129
7.3. ҚҚС тушумлари прогнозини ҳисоб-китоб қилиш 136
8-боб. Акциз солиғини прогноз қилиш
8.1. Акцизлар тузиш хусусиятлари ва иқтисодий мазмуни 142
8.2. Акцизлар тушумини режалаштириш 146
8.3. Акциз солиғини хисоблаш тартиби ва солиққа тортиш базаси 153
8.4. Тамаки акциз солиқларидан олинадиган даромадлар прогнози 157
9-боб. Жисмоний шахсларнинг даромад солиғини прогноз қилиш
9.1. Жисмоний шахслар даромад солиғининг иқтисодий мазмуни 164
9.2. Даромад солиғи бўйича солиқ имтиёзларидан фойдаланиш 170

9.3. Жисмоний шахслар даромад солиғи тушумлари прогнози 172
10-боб. Мол-мулк солиғини прогноз қилиш
10.1. Мол-мулк солиғининг иқтисодий мазмуни ва ривожланиши 181
10.2. Мол-мулк солиғини ҳисоб-китоб қилиш ва тўлаш механизми 183
10.3. Мол-мулк солиғини прогнозлаштириш 187
11-боб. Солиқ тушумларини таҳлил ва прогноз қилиш
11.1. Солиққа тортиш методикасини таҳлили. Таҳлилнинг вазифалари ва методиканинг таъминоти 195
11.1.1 Солиққа тортишнинг методикаси. 196
11.1.2 Солиққа тортишнинг оптимизация таҳлили 197
11.2 Солиқ тушумларини башорат қилишга умумий ёндашув 198
11.3. Солиқ тушумлари башорати ва уни ҳисоб-китоб қилиш 202
Глоссарий 210
Фойдаланилган адабиётлар рўйхати 220

CONTENT

Introduction. 11

Chapter 1. Subject, goals and sources of discipline" Tax Prognostication"

1.1. Aims and goals of teaching. 13

1.2 Aims and goals of teaching. 15

1.3. Basic requirements asserted to knowledge, abilities and skills in discipline. 16

1.4. Interlink of discipline with other courses, related to studying plan. 17

1.5. Terms of discipline study and methodic objectives. 20

Chapter 2. Social-economic essence of tax planning

2.1. The essence of tax planning. 22

2.2. Functions of tax planning. 30

2.3. Classification of tax planning. 37

Chapter 3. Elements of tax planning and prognostication

3.1. Basic elements of tax planning and prognostication. 48

3.2. Tactics of tax planning and its strategies. 56

3.3. Choice of methods of planning. 60

3.4. General scheme of tax planning. 64

Chapter 4.The stages of tax planning

4.1. Comprehension and stages of accomplishment of tax planning. 69

4.2. Stages of forming process of tax strategy in enterprise. 73

4.3. Banner of tax planning. 77

Chapter 5. Budget prognostication

5.1. The role of budget prognostication and planning in the system of state regulation of national economy. 88

5.2. Methods of planning and prognostication of tax support in budget. 93

5.3. Elaboration of tax prognostication on midurgent perspectives. 99

5.4. Bases of planning of budget expenditure. 102

Chapter 6. Prognostication of profit tax

6.1. Social-economic essence of tax at the profit. 107
6.2. Payers and object of tax imposition on profit. 110
6.3. Prognosis of enlisting tax at the profit. 112

Chapter 7. Prognostication of tax of tax on added value

7.1. Essence of tax on added value. 121
7.2. Significance of prognosis Value Added Tax enlisting via tax exemption. 129
7.3. Computation of prognosis of enlisting of VAT. 136

Chapter 8. Prognostication of duty tax

8.1. Economic content and significance of duty foundation. 142
8.2. Planning of duty enlisting. 146
8.3 Planning of duty enlisting. 153
8.4. Prognosis of duty tobacco taxes. 157

Chapter 9. Prognostication of income tax on physical persons

9.1. Economic content of income tax on physical persons. 164
9.2. Usage of tax exemptions on income tax. 170
9.3. Prognosis of enlisting of income tax on physical persons. 172

Chapter 10. Prognostication of tax on real estate

10.1. Economic content and prospering of real estate tax. 181
10.2. Mechanism of computation and payment of real estate tax. 183
10.3. Rates of real estate tax. 187

Chapter 11.Analysis and prognostication of tax enlisting

11.1. General treat to tax enlisting prognosis. 195
11.2. Prognosis of tax enlisting and its calculation. 198
11.3. Bases of analysis and prognosis of tax enlisting. 202

Glossary 210

List of used academic resources 220

ВВЕДЕНИЕ

Развитие рыночных отношений в Узбекистане привело к необходимости решения на предприятиях различных отраслей экономики проблем налогового планирования и прогнозирования.

Сложность современной налоговой системы и ее чрезмерная динамичность требуют постоянного и пристального внимания финансистов к вопросам налогового планирования и прогнозирования.

Согласование интересов фирмы с интересами государства требует от специалистов по финансам точного определения положения своего предприятия в налоговой системе Узбекистана и решения целого ряда задач в сфере оптимизации налоговых платежей с целью получения максимально возможной прибыли.

Необходимость прогнозирования и планирования в налогообложении и минимизации налоговых платежей обусловлена высоким уровнем коммерческих рисков и большой вероятностью банкротства предприятия при принятии решений, не адекватных складывающейся обстановке.

Хорошая оснащенность персональными компьютерами и развитым программным обеспечением облегчает решение текущих задач налогообложения и обеспечивает существенный выигрыш во времени. Однако сегодня этого уже недостаточно. Специалисты по налогам обязаны использовать свой профессиональный арсенал, в первую очередь, для постановки и решения задач планирования и прогнозирования в налогообложении.

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

Именно это определяет необходимость написания данного учебного пособия, посвященного всестороннему изложению вопросов теории и практики налогового прогнозирования.

Необходимость учебного пособия «Прогнозирование налогов» подтверждается стратегическим курсом осуществления экономических реформ, нацеленных на динамичное развитие всех форм предпринимательства и устойчивый экономический рост, а также проводимой в настоящее время налоговой реформой, которая в перспективе предусматривает существенное снижение налогового бремени.

Глава 1

ПРЕДМЕТ, ЗАДАЧИ И ИСТОЧНИКИ ДИСЦИПЛИНЫ «ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАЛОГОВ»

1.1. Предмет и задачи дисциплины

Под налоговым планированием понимается целенаправленная деятельность организации, ориентированная на максимальное использование всех нюансов существующего налогового законодательства с целью уменьшения налоговых платежей в бюджет. При этом следует отметить, что эта деятельность налогоплательщика направлена не на нарушение налогового законодательства, а лишь на законное использование всех существующих льгот и особенностей налогового права в свою пользу.

Таким образом, если «избежание налогов» носит скорее тактический характер (*сиюминутный применительно к конкретной ситуации*), то «налоговое планирование» означает совокупность плановых действий, объединенных в единую систему, направленных на максимальный учет возможностей оптимизации и минимизации налоговых платежей в рамках общего стратегического планирования организации.

В уголовном праве существует принцип «презумпции невиновности», подразумевающий, что не обвиняемый должен доказывать свою невиновность, а следственные органы должны доказать суду его виновность.

В налоговом же праве действует принцип «презумпции облагаемости», который подразумевает, что налогами облагаются все объекты налогообложения, помимо прямо перечисленных в законодательстве, применимость которых для себя налогоплательщик еще должен отстоять перед налоговыми органами. Именно на налогоплательщике всегда лежит обязанность предъявления доказательств, что в каждом конкретном случае имело место не уклонение от уплаты налогов, наказуемое в административном или уголовном порядке, а именно правомерное избежание от налогов в частном случае, или налоговое планирование в общем виде.

Именно налоговому планированию и посвящена эта дисциплина.

Узбекское налоговое законодательство с 1992 г. претерпело ряд существенных изменений, но законотворческая налоговая деятельность продолжается. Вскоре был принят Налоговый кодекс Республики Узбекистан, но изменение и совершенствование налоговой системы не закончатся никогда. Поэтому всякая попытка изложить даже в какой-либо приближенной степени достаточно полный свод конкретных способов оптимизации и минимизации налоговых платежей заведомо обречена на провал. Отдавая себе в этом полный отчет, авторы, тем не менее, считают, что данная тема будет полезна налогоплательщикам в течение ряда лет, так как содержит методологические подходы к налоговому планированию, которые не будут претерпевать изменения в течение многих лет, пока не изменятся сами объекты налогообложения. Меняются законы, меняются инструкции, вводятся новые и исчезают старые льготы по налогообложению, но пока без изменения остаются объекты налогообложения, сохраняют свою ценность и практическую полезность методологические принципы налогового планирования, в основу которого авторы положили принцип анализа и управления налогооблагаемыми базами.

Не следует думать, что вопросы налогового планирования это лишь бухгалтерские проблемы. Налогами облагается не бухгалтерия, а хозяйственная деятельность организации. Именно предпринимательская хозяйственная деятельность порождает объекты налогообложения, поэтому и решать вопросы налогового планирования необходимо комплексно на основе системного междисциплинарного подхода, объединяющего специалистов самых различных профессий и должностного положения. В первую очередь, лично руководителей организаций (принцип «первого руководителя», принцип личного руководства со стороны первого лица организации должен быть обязательно положен в основу налогового планирования в организации), внешних и внутренних аудиторов, бухгалтеров, инженеров-технологов, главных специалистов (главных инженеров, энергетиков, экономистов, металлургов, конструкторов, технологов, врачей, агрономов и т.п.), ревизоров, членов совета директоров (представителей акционеров), налоговых и инвестиционных консультантов, юристов, менеджеров-управленцев, экономистов всех специализаций (организаторов производства, трудовиков, плановиков и т.п.).

Прямую зависимость организации управления производственным процессом в общем виде (не только собственно производством, но также снабжением сырьем и сбытом готовой продукции) и налогообложения проиллюстрируем лишь двумя простыми примерами:

• чем длительнее производственный цикл, тем больше объем незавершенного производства, а это влечет за собой не только замедление оборачиваемости оборотных средств организации, но и приводит к увеличению налогооблагаемой базы по налогу на ее имущество;

• чем быстрее снабженческими службами организации осуществляется процесс заготовления производственных ресурсов, чем меньше времени проходит между процессом предоплаты и датой оприходования исходного сырья на склад, тем меньшие суммы налога на добавленную стоимость организация должна вносить в бюджет за отчетный период.

Михаил Булгаков в своем произведении «Жизнь господина де Мольера» писал: «Я полагаю, что ни в каком учебном заведении образованным человеком стать нельзя. Но во всяком хорошо поставленном учебном заведении можно стать дисциплинированным человеком и приобрести навык, который пригодится в будущем, когда человек вне стен учебного заведения станет образовывать сам себя». Эта дисциплина и адресована в первую очередь тем, кто уже приобрел навык «образовывать сам себя» и нуждается в постоянной методологической помощи.

1.2. Цели и задачи обучения

Дисциплина «Прогнозирование налогов» базируется на знаниях студентов, полученных ими в процессе изучения основ экономической теории, бухгалтерского учета, анализа хозяйственной деятельности предприятий, налогов и налогообложения, государственных налогов, специальных налоговых режимов.

Целью данного курса является изучение теоретических основ и механизма прогнозирования и планирования в налогообложении на макро- и микроуровнях.

В рамках поставленной цели решаются следующие задачи:

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

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

Содержание дисциплины «Прогнозирование налогов» способствует интегрированию знаний по налогообложению организаций, формированию комплексного подхода в изучении специальных дисциплин.

1.3. Основные требования, предъявляемые к знаниям, умениям и навыкам по дисциплине

Обучающийся (бакалавр) по дисциплине «Прогнозирование налогов»

а) *должен иметь представление о*:

• месте налогообложения в системе управления хозяйствующим субъектом;

• взаимосвязи налогообложения с другими дисциплинами – бухгалтерским учетом, финансовым анализом, аудитом;

• пользователях налоговой информации;

• направлениях совершенствования системы налогообложения в современных условиях.

б) *знать и уметь использовать*:

• основы прогнозирования и планирования в налогообложении государством и внутрифирменном уровне;

• методы, приемы и организацию расчетов плановых налоговых обязательств налогоплательщиков;

• основные законы и другие нормативные материалы по вопросам налогообложения;

• оперативно составлять налоговую отчетность, следить за ее достоверностью и соответствием установленной норме;

• проводить научные исследования по профилю специальности, обрабатывать и анализировать результаты;

• самостоятельно проводить расчеты по анализу, прогнозированию и планированию налогообложения;

• контролировать соблюдение законности использования предприятием тех или иных налоговых льгот.

1.4. Взаимосвязь дисциплины с другими курсами, предусмотренными в учебном плане

Изучение дисциплины «Прогнозирование налогов» непосредственно связано и базируется на знаниях, полученных студентами при изучении учебных дисциплин «История и теория налогов», «Бухгалтерский учет и аудит», «Организация инвестиций и финансирование», «Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия», «Макро- и микроэкономика», «Государственный бюджет», «Налоги и налогообложение», «Финансы», «Страховое дело» и т.п.

Долгое время налоговая система государства использовалась исключительно в качестве элемента принуждения. В современном Узбекистане механизм налогообложения складывался при взаимодействии двух видов учета: бухгалтерского и налогового. Их функции разделялись следующим образом.

Бухгалтерский учет был инструментом полного отражения всей хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия. Его достоверность при необходимости подтверждалась аудиторскими фирмами. Налоговый учет представлял собой встроенный элемент бухгалтерского учета, ограничивающий некоторые расходы или хозяйственные действия предприятий и организаций, которые создавали им необоснованные или избыточные с точки зрения интересов государства и других фирм преимущества. По своей сути он представлял собой корректировку налогооблагаемой базы, полученной в бухгалтерском учете, и устанавливал регулирующую ставку налогообложения.

Как правило, бухгалтерский и налоговый учет входят составными частями в общую структуру финансово-экономического управления предприятием. Во многих странах с рыночной экономикой налоговый учет является встроенным элементом бухгалтерского контура управления. Следовательно, приоритет отдается экономической сущности учета, а фискальная функция относится к элементу ограничения затрат и хозяйственных действий.

Налоговый учет представляет собой систему обобщения учетной информации с целью определить налоговую базу для исчисления налога на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с установленным порядком для последующих целей нало-

MARKAZI
461028

вого анализа. Налогоплательщик организует систему налогового учета самостоятельно, исходя из принципа последовательности применения норм и правил налогового учета. Порядок же ведения последнего устанавливается налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения, утверждаемой соответствующим приказом (распоряжением) руководителя предприятия.

В настоящее время ученые и практики предлагают различные варианты решения проблемы ведения налогового учета (рисунок 1.1.).

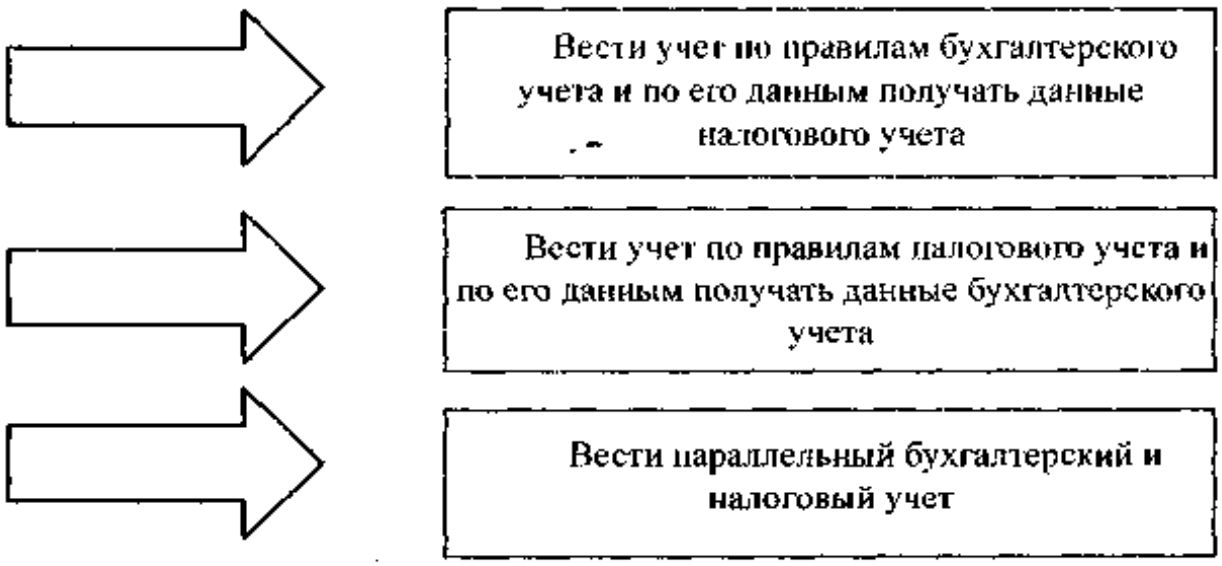


Рис.1.1. *Подходы к ведению налогового учета для последующего налогового анализа.*

Мы считаем, что оптимальной является модель, основанная на преимуществе первого и третьего подходов (рисунок 1.2.).

Ее суть состоит в следующем: в течение месяца совершаемые в организации хозяйственные операции, оформленные первичными документами бухгалтерского учета, отражаются в информационной базе по правилам бухгалтерского учета.

Одновременно в регистрах налогового учета на основании первичных документов налогового учета отражаются отдельные операции, которые не подлежат отражению в системе бухгалтерского учета. В результате бухгалтерская отчетность формируется по данным бухгалтерского учета, а налоговая – по данным налогового.

Так как нынешний налоговый учет формируется не на экономических принципах, не охватывает всю совокупность хозяйственных операций и действий, то риск ошибок в нем чрезвычайно велик. Сравнимость результатов возможна только при полном отражении деятельности на основе первичных документов, плана счетов бухгалтерского учета и предъявлении налогового баланса. Только в этом случае бухгалтер может нести персональную ответственность за расчеты, представляемые ему налоговым консультантом.



Рис. 1.2. *Авторская модель ведения бухгалтерского и налогового учета в целях налогообложения.*

Поэтому, на наш взгляд, бухгалтерский и налоговый учеты должны быть раздельными, а в конце отчетного периода суммы всех налоговых платежей должны уточняться путем внесения корректировок в зависимости от того, каким данным (бухгалтерским или налоговым) отдает предпочтение НК РУз. Изменения вносятся упрощенным способом.

Сопоставление результатов расчетов микробалансов и оборотных ведомостей бухгалтерской и налоговой модели хозяйственной деятельности фирмы позволяет удостоверять их эквивалентность и использовать для взаимной корректировки сумм налоговых платежей.

1.5. Семестры обучения дисциплине и методические указания

Изучение дисциплины предусмотрено в течение I семестра IV курса для слушателей по направлению 5340800 «Налоги и налогообложение». Приступать к изучению дисциплины следует после изучения гуманитарных и социально-экономических, математических и естественных дисциплин, также макро- и микроэкономики.

В целях улучшения усвоения практического материала необходимо на семинарах организовать дискуссии по изучению и внедрению зарубежного опыта, решению проблемных задач данной дисциплины.

В качестве самообразования необходимо глубоко изучать зарубежный и отечественный опыт в области прогнозирования налогов, а также нормативные и законодательные акты как внутри страны, так и за рубежом.

Основными источниками информации об изменении налогового климата в Республике Узбекистан, практических методиках исчисления налоговых платежей, прецедентах решений налоговых споров в органах судебной юрисдикции являются периодические публикации бухгалтерско-юридической направленности, среди которых можно выделить: журналы – «Экономическое обозрение», «Рынок, деньги и кредит», газеты – «Налоговые и таможенные вести», «Журнал налогоплательщика». Важная для предприятия информация, содержащаяся в указанных источниках, передается по вертикали «сверху – вниз» от заместителя директора по экономике к сотрудникам налогового блока.

Краткие выводы:

Как зарубежные, так и отечественные исследователи под налоговым планированием понимают, прежде всего, деятельность, направленную на уменьшение налоговых платежей. Предлагаемые дефиниции рассматривают существо налогового планирования с сугубо ограниченных позиций, воспринимая его через призму противостояния налогоплательщика, с одной стороны, и фискальных органов – с другой. В то же время, налоговое планирование призвано не столько уменьшить налоговые отчисления предприятия, хотя оптимизация на-

логового портфеля и является его важнейшей функцией, сколько стать регулятором, наряду с планом маркетинга и производства, процесса управления предприятием, ибо минимизация и оптимизация налогового портфеля не всегда отвечают стратегическим потребностям хозяйствующего субъекта, последнему иногда выгодно не занижать свою налогооблагаемую базу в силу тех или иных причин.

Таким образом, налоговое планирование представляет собой интеграционный процесс, заключающийся в упорядочивании хозяйственной деятельности в соответствии с действующим налоговым законодательством и стратегией развития предприятия.

Вопросы для контроля:

1. Учебная дисциплина и ее место в изучении экономических дисциплин.
2. Каковы основные цели и задачи изучения дисциплины «Прогнозирование налогов»?
3. Основные требования, предъявляемые к знаниям, умениям и навыкам по курсу.
4. Взаимосвязь дисциплины с другими курсами, предусмотренными в учебном плане.
5. Особенности изучения дисциплины «Прогнозирование налогов» и системы специфических экономических отношений.

Литература:

1. И.А. Каримов. «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана» Т. Узбекистан. 2009.

2. «Обеспечение приоритета интересов человека – главная цель всех проводимых реформ и преобразований». Доклад И.А Каримова, посвященный итогам социально-экономического развития страны в 2007 году и важнейшим приоритетам углубления экономических реформ в 2008 году. Газета «Народное слово», 9 февраля, 2008.

3. Сергеева Т.Ю. Методы и схемы оптимизации налогообложения: Практическое пособие. М.: Изд-во «Экзамен», 2005.

4. Сергеев И.В., Галкин А.Ф., Воронцова О.М. Налоговое планирование: Учебное пособие. Белгород: Кооперативное образование, 2005.

Глава 2

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

2.1. Сущность и задачи налогового планирования

Сегодня в мировой экономической науке господствуют два подхода к роли налогов и налогообложения в жизни общества. Кейнсианский подход характеризуется активным вмешательством государства в жизнь общества и, в частности, активной фискальной политикой государства.

Государство стимулирует развитие экономики, извлекая необходимые средства путем установления таких ставок налогов, которые позволяют «финансировать» достижение поставленных целей и задач государственной политики в нужном объеме. Кроме того, система «встроенных стабилизаторов» в кейнсианской модели предполагает замедление экономической активности в тех областях, в которых такая активность нежелательна для государства, путем повышения налогов и, наоборот, стимулирование деловой активности в желательном для государства направлении путем снижения налогов.

В качестве альтернативы кейнсианской модели можно рассматривать так называемую «экономику предложения». Сторонники этой теории считают, что налоговые факторы не должны влиять на процесс принятия экономических решений предпринимателями. Не отрицая роли государства в регулировании экономики, сторонники «экономики предложения» считают, что государство должно создавать благоприятные условия для сбережения инвестиций, которые, в свою очередь, и создают условия для экономического роста. Немаловажная роль при этом отводится созданию благоприятных налоговых условий, т.е. таких условий, которые являются нейтральными по отношению к принятию деловых решений и не подрывают первооснову своего существования – налоговую базу. Среди франкоговорящих экономистов этот

принцип известен как «чрезмерный налог убивает налог». Отсюда во главу угла ставится поиск «оптимального» уровня налогообложения – вспомним хотя бы знаменитую «кривую Лаффера».

Однако какую бы экономическую теорию мы ни принимали, экономическая реальность такова, что налоги влияют на принятие экономических решений предпринимателями, которые вынуждены планировать налоги.

В этом смысле налоговое планирование можно рассматривать как одну из ключевых функций финансового менеджмента. В самом деле, издержки (материальные, трудовые, финансовые) являются первоосновой любого бизнеса, в то время как целью бизнеса является их окупаемость и получение прибыли. Именно окупаемость является критерием целесообразности несения бизнесом тех или иных издержек. Налоговые издержки являются неокупаемыми по определению, поскольку представляют принудительное изъятие части средств предприятия в пользу государства по односторонне установленным правилам. В основном налоги изымаются безвозвратно и являются индивидуально безвозмездными.

Разумеется, существует возможность получения предприятием финансовой помощи со стороны государства в той или иной форме. Но не следует рассматривать эту возможность как основу «налоговой окупаемости» по ряду причин:

• Финансовая помощь со стороны государства не носит систематический характер, в то время как налоги изымаются на систематической основе.

• Налоги уплачиваются всеми, кто обязан это делать по закону. Финансовую помощь со стороны государства получают не все налогоплательщики и в неравной мере.

• Налоги, уплаченные государству, возвращаются налогоплательщику косвенным образом в виде создания условий для деятельности бизнеса и, в частности, законодательной базы. При этом подобные «правили игры» не всегда являются наиболее оптимальными для конкретного налогоплательщика.

• Налоги позволяют государству справляться с так называемыми «Market failures» – «провалами рынка», поскольку оно финансирует образовательные, медицинские и другие социальные программы для со-

циально незащищенных слоев общества, которые не могут позволить себе такие расходы. Однако уровень доходов бизнесменов, предпринимателей и близких к ним социальных групп таков, что они как раз в меньшей степени страдают от «провалов рынка», поскольку могут позволить себе нести такие расходы самостоятельно. Проблема усугубляется еще и недовольством населения той социальной политикой, которую проводит государство.

Все это объясняет высокий интерес к налоговому планированию. На наш взгляд, налоговое планирование хотя и является достаточно популярным термином, используемым при всяком удобном случае, тем не менее, не опирается пока на хоть сколько-нибудь стройную теорию. По-видимому, это можно связать с тем, что налоговое планирование находится на этапе эмпирического освоения накопленных фактов. Так, ряд авторов рассматривают налоговое планирование как «полное использование всех предоставленных налоговым законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов». Вопрос оптимизации налогов сводится при этом к двум другим – 1) как не переплачивать налоги и 2) как не платить штрафы. Такое определение налогового планирования нельзя признать удовлетворительным, т.к. оно скорее подходит в качестве определения налогового контроля. Так, в рамках этого определения теряются некоторые традиционные для налогового планирования сферы, как, например, трансфертное ценообразование. Кроме того, законные приемы и способы помогут избежать юридического двойного налогообложения, а экономическое двойное налогообложение останется за рамками приведенного определения налогового планирования. На наш взгляд, налоговое планирование должно заниматься как юридическим, так и экономическим двойным налогообложением.

Другие авторы признают приоритет за необходимостью анализировать налоговые факторы корпоративного менеджмента, под которыми, в первую очередь, понимается анализ судебных прецедентов и налоговой практики. На наш взгляд, такой подход существенно обедняет налоговое планирование, ограничивая его рамками судебных прецедентов. Кроме того, в этом определении нет места, например, налоговому контролю, без которого невозможно эффективное налоговое планирование.

В других работах, напротив, рамки налогового планирования необоснованно, на наш взгляд, раздвигаются до уровня налогового менеджмента. По нашему мнению, функции налогового менеджмента гораздо шире функций налогового планирования. Так, например, в задачу налогового планирования входит не только контроль за правильностью исчисления налоговых платежей, но и контроль за их своевременной и в полном объеме уплатой. Однако для своевременного перечисления, платежи в бюджет должны быть обеспечены соответствующими ресурсами. Обеспечение ресурсами предстоящих платежей (всех, а не только налоговых) является функцией менеджмента. Другой пример: организации «страховых фондов по налогообложению» уже принадлежат к сфере налогового и, более широко, финансового менеджмента. Еще один пример. Широко известен принцип «корпорация не платит налоги», смысл которого заключается в том, что все налоги перекладываются на конечных потребителей. Однако налоговое планирование не может только своими методами оценить, какая часть налогов действительно уплачивается корпорацией, а какая – перекладывается. Рамки налогового менеджмента для этого также слишком узки. Сделать это возможно только в рамках финансового планирования.

На наш взгляд, налоговое планирование представляет собой планомерное и обоснованное с правовой и, прежде всего, экономической точек зрения снижение абсолютной величины выплат налогового характера и уменьшение налоговой нагрузки (и налогового бремени как ее крайней формы) организации.

В настоящее время можно говорить о двух принципиальных методах налогового планирования. Это налоговое планирование внутри страны и за рамками национальных территориальных границ. В основу такого деления положены налоговый климат и налоговые риски. Внутри национальных границ налоговый климат и налоговые риски для всех налогоплательщиков примерно одинаковы. Поэтому при принятии решений бизнес в первую очередь руководствуется экономико-политическими соображениями. При международном налоговом планировании (далее – МНП) напротив – экономико-политические соображения при принятии бизнес-решений отходят на второй план. МНП как раз основывается на различиях в налогообложении, существующих

между странами. И индивидуальные, и корпоративные субъекты планирования могут в равной мере пользоваться методами как внутреннего, так и внешнего налогового планирования. Мировой практике известно три основных механизма уменьшения налоговых платежей: Tax evasion (уклонение от уплаты налогов), tax avoidance (обход налогов), tax planning (налоговое планирование). Несмотря на то, что все три механизма активно используются налогоплательщиками, изложенные именно в такой последовательности они представляют собой не только эволюцию от простого к сложному, но и эволюцию характера взаимоотношений между налогоплательщиками и государством, своего рода историю поиска разумного компромисса. Практика применения налогового планирования показывает, что все методы, механизмы, подходы и приемы используются в основном в комплексе друг с другом. Использование же их «в чистом виде» наблюдается только на частных примерах отдельных операций или в ограниченном числе случаев. Поскольку различия между указанными механизмами четко нигде не определены, хотелось бы предложить свою точку зрения на этот вопрос, в соответствии с которой и будет строиться дальнейшее изложение.

Механизм «tax evasion» или «уклонение от уплаты налогов», на наш взгляд, следует определить как способы уменьшения налоговых платежей, носящих криминальный характер, т.е. в результате применения которых может наступить уголовная ответственность. Прежде всего, столь суровые меры ответственности объясняются огромным общественным вредом, наносимым неуплатой налогов. В результате неуплаты полагающихся налогов некоторыми экономическими субъектами бюджеты недополучают часть причитающихся им средств, что в свою очередь может повлечь ряд негативных последствий от недофинансирования социальных программ до повышения налоговых ставок. Кроме того, добросовестные налогоплательщики вынуждены конкурировать с недобросовестными чисто экономически. Понятно, что при прочих равных условиях такая конкуренция складывается не в пользу добросовестных налогоплательщиков. Таким образом, закон в данном случае защищает не только экономические, но и морально-нравственные интересы общества.

Отличительной чертой этого механизма от двух других является изначальный конфликт с законом. Несмотря на это, этот механизм не является таким уж редким. Это вызвано целым рядом причин объективного и субъективного характера.

Среди субъективных причин следует назвать причины психологического плана:

- повышение ставок налогов;
- сокращение налоговых льгот;
- чрезмерное налоговое бремя;
- уверенность в безнаказанности преступления;
- незначительные размеры наказания;
- тяжелые условия жизни и др.

Среди объективных причин следует в первую очередь отметить причины экономического (высокий уровень налогов, тяжесть налогового бремени, сопоставление последствий уплаты и неуплаты налогов) и технического порядка (невозможность тотального контроля за деятельностью налогоплательщика со стороны налоговых органов). В качестве характерных способов для обхода налогов в этом плане называют следующие:

- сокрытие информации об объектах налогообложения;
- отказ от регистрации в качестве налогоплательщика;
- фальсификация документов налоговой отчетности и учета и др.

И.Н. Соловьев называет среди «иных способов» также:

- занижение числа работников;
- незаконное использование предоставленных законодательными актами льгот;
- использование счетов дружественных фирм для сокрытия имеющихся для уплаты налогов денежных средств;
- мотивация несправедливостью сбора налогов государством по политическим мотивам;
- приобретение имущества непосредственно перед наступлением срока налоговых платежей с тем, чтобы на момент наступления последнего денежные средства отсутствовали;
- получение в качестве оплаты за проданный товар векселя при возможности получить деньги ввиду того, что они сразу же будут перечислены в бюджет в погашение налоговых долгов.

Поскольку мы рекомендуем единственным различием обхода налогов и уклонения от уплаты налогов считать зафиксированные в законе признаки, а написать закон «на все случаи жизни» невозможно, то, на наш взгляд, следует принять во внимание также ряд особенностей, устоявшихся в правоприменительной практике при рассмотрении налоговых дел.

Таким образом, отличительной чертой обхода налогов является ее криминальный характер. Критерии отнесения действий налогоплательщика к обходу налогов содержатся в уголовном законодательстве. В качестве критериев устанавливаются характер правонарушений и сумма ущерба. «Налоговые статьи» уголовного законодательства Республики Узбекистан нуждаются в уточнении, т.к. его нормы носят слишком субъективный характер и оставляют широкий простор для толкования.

Обход налогов в отличие от уклонения от налогов признает необходимость их уплаты, однако при этом изыскивается любая легальная возможность не платить налоги или платить их в меньшем объеме. В.А. Мачехин относит к «tax avoidance» следующее:

а) воздержание от совершения тех сделок, исполнение которых ведет к необходимости платить налоги;

б) получение дохода в тех формах, по которым установлены льготы;

в) выезд налогоплательщика из страны для изменения налогового резидентства;

г) при возможности заключение таких сделок, которые влекут меньшие налоговые последствия.

Основными задачами прогнозирования являются:

• накопление научного материала для обоснованного выбора прогнозных решений;

• оценка состояния объекта прогнозирования;

• научный анализ экономических, социальных, научно-технических процессов и тенденций;

• исследование объективных взаимосвязей социально-экономических явлений развития народного хозяйства в конкретных условиях места и времени;

• выявление альтернатив экономического и социального развития; выбор и обоснование варианта прогноза.

Налоговое планирование также ставит своей задачей легальное уменьшение налогов. Вероятно поэтому в литературе не существует четкой грани, отделяющей налоговое планирование от обхода налогов. Мы предлагаем следующие критерии, по которым налоговое планирование можно отличить от простого обхода:

• Уклонение от налогов оперирует четко известными категориями, когда ожидаемый результат необходимо наступит. Например, малое предприятие, отвечающее законодательно установленным критериям, может выбирать между упрощенной и обычной системами налогообложения. Какой бы способ ни выбрала организация, результат известен заранее. Налоговое планирование оперирует принципами, поэтому результат можно определить с той или иной степенью вероятности. Например, используя пробелы в законодательстве, организация считает, что ее действия должны быть расценены как действия в рамках разумной деловой инициативы. Однако, несмотря на подготовленные организацией обоснования, всегда существует неопределенность в отношении решения конкретного суда по этому вопросу.

• Налоговое планирование может включать в себя методы обхода и уклонения как частный случай, особенно если выгоды, полученные в результате их применения, превышают издержки и риски находятся на приемлемом уровне.

• Налоговое планирование связано с вопросами соблюдения платежных графиков, обеспечения предстоящих налоговых платежей достаточными денежными ресурсами и еще рядом других вопросов финансового менеджмента, имеющих непосредственное отношение к выплатам налогового характера.

• Обход налогов применим только к отдельным сделкам или их группам. Вопросами изменения организационной структуры бизнеса с целью уменьшения налоговых выплат занимается уже непосредственно налоговое планирование.

Затронув вопрос об отличительных чертах механизма налогового планирования необходимо рассмотреть вопрос об отношении понятий налогового планирования, налогового менеджмента, финансового менеджмента и т.п. Эти вопросы также во многом спорны и не совсем ясны. Выскажем здесь свою точку зрения, которой и будем придерживаться в настоящей работе.

Налоговое планирование, на наш взгляд, является именно планированием, т.е. одной из функций управления. Если определить планирование как искусство выбора наилучшего среди возможного, то налоговое планирование можно определить как выбор наилучшего способа действий с точки зрения налоговых затрат. Таким образом, налоговое планирование является частным случаем планирования, связанным с выплатами в бюджет и должно применяться совместно с управленческим, финансовым, техническим, технологическим, производственным и другими видами планирования. На наш взгляд, следует также ввести отдельное определение налогового кастинга. Налоговое планирование как составная часть налогового менеджмента позволяет снижать абсолютный показатель выплат в бюджет, посредством использования налоговых льгот, разницы в облагаемых базах и налоговых ставках и т.п. факторов, которые не зависят от самой организации, поскольку устанавливаются государством. В этом смысле налоговое планирование в большей части ориентировано на внешнюю по отношению к организации среду. Вопрос же о возможности управления платежами, т.е. абсолютной величиной налоговых выплат, вообще не поднимается.

Основными задачами налогового планирования на уровне организации являются:

1) определение размера налоговых обязательств, подлежащих уплате в бюджет и внебюджетные фонды на очередной финансовый год по конкретным налогам, и составление общего бюджета налоговых платежей;

2) расчет плановой себестоимости продукции и разработка финансового плана организации;

3) минимизация и оптимизация основных налоговых платежей;

4) контроль за достоверностью налоговых платежей, своевременной и полной их уплатой;

5) определение уровня налоговой нагрузки в плановом периоде.

2.2. Функции налогового планирования

Налоговое планирование, являясь одним из видов общего менеджмента, выполняет соответствующую функцию в системе управления предприятием. Принимая во внимание все многообразие подходов к

выявлению содержания понятия «менеджмент», налоговое планирование, с теоретической точки зрения, следует охарактеризовать как управление налогами, осуществляемое налогоплательщиком в той финансово-хозяйственной среде, в которой он реализует свои производственные, коммерческие и финансовые возможности. Объектом налогового планирования, подчеркивающим его специфику, можно назвать те отношения между предприятием и государством, которые возникают в процессе формирования доходов бюджетов всех уровней и материализуются в его налоговых платежах. Налоговые платежи фирмы, снижая ее чистый доход, влияют на уровень финансовой устойчивости, при этом бремя налогов распределяется на доходы неравномерно, поскольку в налоговом законодательстве есть ряд положений и исключений, которые благоприятны для одних видов доходов и неблагоприятны для других. Предвидеть изменения налоговой политики страны, законодательной базы налогообложения и оценить их – задачи налогового планирования.

Налоговое планирование – это не только управляющая, но и управляемая система, поскольку она находится под всеобъемлющим влиянием государственного воздействия через налоговое, финансовое, валютное, таможенное, денежно-кредитное регулирование.

Анализируя финансово-экономические отношения фирмы с государством, следует затронуть основополагающую экономическую категорию – финансы.

Рассмотрим одно из множества определений, данных финансам.

Финансы – это совокупность денежных отношений, организованных государством, в процессе которых осуществляется формирование и использование общегосударственных фондов денежных средств, для осуществления экономических, социальных и политических задач. А источником формирования фондов на разных уровнях является распределение различных отчислений, норм, ставок от хозяйствующих субъектов в пользу государства.

Таким образом, можно вывести основную функцию финансов – распределительную и вытекающую из нее функцию контроля за формированием и использованием денежных фондов – контрольную.

Выполняя вышеуказанные функции, государство поддерживает стабильность собственной финансовой системы, состоящей из множества

сегментов, например, таких как финансы предприятий всех форм собственности, которые можно охарактеризовать как финансово-экономические отношения между хозяйствующими субъектами и государством.

Проследив цепочку взаимодействия от категории государственных финансов до непосредственно финансов хозяйствующих субъектов, проявляется необходимость взаимодействия финансовых отношений хозяйствующих субъектов и государства с целью эффективного их воздействия, положительно сказывающегося на результатах деятельности предприятий, и придание данному взаимодействию определенной системности или четко управляемого финансового механизма. Таким образом, финансовый механизм предприятий связан в первую очередь с реализацией контрольной функции финансов и строится на основе определенных стимулов и санкций.

Управление финансами в рыночной среде – основная цель финансового менеджмента. Финансовый менеджмент – это наука управления финансами предприятия, направленная на достижение его стратегических и тактических целей. Функции финансового менеджмента фактически можно отождествить с функциями финансов, то есть распределительной и контрольной, однако с одной оговоркой на повышающуюся значимость управленческого аспекта финансового менеджмента. К примеру, И.Т. Балабанов предлагает различать два вида функций: функции объекта управления (организация денежного оборота, снабжение финансовыми средствами и инвестиционными инструментами, снабжение основными и оборотными фондами, организация финансовой работы) и функции субъекта управления (планирование, прогнозирование, организация, регулирование, координация, стимулирование и контроль).

Налоговое планирование, являясь составляющей частью финансового менеджмента, задается противоречивыми целями. С одной стороны, это максимизация прибыльности фирмы, в которой заинтересованы учредители, а с другой – минимизация налоговых отчислений, нередко связанная с большими налоговыми рисками и рисками административной и налоговой ответственности.

Таким образом, в выработке базовой финансовой концепции и стратегии финансового развития предприятия концептуальная цель налогового планирования достигается посредством грамотной интеграции и

взаимодействия основных стратегических направлений финансово-хозяйственной деятельности предприятия, таких как:

- управление выручкой;
- контроль издержек;
- управление ликвидностью;
- управление капиталом;
- управление налогами;
- управление внебалансовой деятельностью.

Развитие любой теории, в том числе и теории налогов, невозможно без четкой терминологии и единства ее применения. В равной степени это касается и теоретических аспектов налогового планирования на предприятиях реального сектора экономики, его теоретической стороны. В настоящее время в экономической литературе по вопросам налогового планирования на уровне хозяйствующего субъекта четко выведенного единства нет. Прежде всего, следует отметить, что современные авторы не дают однозначного определения как собственно налогового планирования, так и объекта, на который направлен данный процесс. Зачастую смешиваются понятия «налоги» и «налогообложение», «налоговый платеж» и «налоговое обязательство», «налоговое бремя» и «налоговая нагрузка», «налоговая оптимизация», «налоговая минимизация», «налоговое планирование» и «налоговое администрирование».

Задачей исследования служит внедрение категории «налоговое планирование», которая сегодня широко применяется в литературе, в финансово-хозяйственную деятельность предприятия и выявление взаимосвязей и противоречий. Осмысление экономической природы названного понятия, четкое его определение имеет большое значение не только с точки зрения понимания сущности данной категории, но и с практических позиций.

Анализ экономической литературы выявил любопытный факт: в ряде учебных пособий и периодических изданий рассматривается существо проблемы налогового планирования хозяйствующего субъекта, воздействия налогов на его финансово-хозяйственную деятельность, анализируется опыт зарубежных стран по использованию налогового планирования уровня фирмы, но при этом не только не рассматривается содержание понятий, но редко приводится их сущность, различия и классификация. Определения налогового планирования можно найти

в специализированных словарях и учебных пособиях. Рассмотрим некоторые.

Англо-русский банковский энциклопедический словарь Б.Г. Федорова дает следующее определение налогового планирования: «минимизация налогового бремени через финансовое планирование, включая инвестиции с отсрочкой уплаты налогов, покупку не облагаемых налогами ценных бумаг и использование различных налоговых убежищ». Словарь деловых терминов Джека Фридмана, выпущенный издательством Barron's Educational Series. Inc., определяет налоговое планирование как «систематический анализ различных налоговых альтернатив, направленный на минимизацию налоговых обязательств в текущем и будущих периодах. Как (вместе или отдельно) сдавать отчетность, когда продавать активы и выплачивать пенсионные накопления, когда получать доход и оплачивать расходы, когда и в каком размере делать подарки и приобретать недвижимость – все это примеры налогового планирования».

Таким образом, как зарубежные, так и отечественные исследователи под налоговым планированием понимают, прежде всего, деятельность, направленную на уменьшение налоговых платежей. Предлагаемые трактовки рассматривают сущность налогового планирования исключительно в ограниченных пределах противопоставления налогоплательщика фискальным органам.

Так, в учебном пособии Е.Н. Евсегнеева налоговое планирование определено как «законный способ обхода налогов с использованием предоставляемых законом льгот и приемов сокращения налоговых обязательств». Данное определение налогового планирования также построено исключительно с позиции противопоставления налогоплательщика фискальными органами государственной налоговой политике. Однако в современных условиях не правомерно сводить налоговое планирование только к комплексу мер по уходу от уплаты налогов, тем самым, усиливая противоречия между целями бизнеса и государственной властью и управлением, придавая деятельности хозяйствующего субъекта как бы антисоциальный характер.

В трудах А.В. Брызгалина налоговое планирование на уровне хозяйствующего субъекта определяется как «те или иные целенаправленные действия налогоплательщика, которые позволяют последнему

избежать или в определенной степени уменьшить его обязательные выплаты в бюджет, производимые им в виде налогов, сборов пошлин и других платежей».

Такое определение, достаточно ограниченно, противоречия хозяйствующего субъекта и фискальных органов ярко выражены. Кроме того, данная трактовка сужает функциональное назначение налогового планирования, приравнивая его только к тактическим приемам управления налоговыми потоками предприятия.

В учебном пособии И.М. Александрова автор указывает, что процесс налогового планирования – составная часть финансовой деятельности предприятия. Просматривается некая некорректность употребления термина «финансовая деятельность», так как просматриваются прямые противоречия с сущностью «финансов», как системы экономических отношений. В данной трактовке правомернее использовать понятие «деятельность фирмы по управлению финансами», что отражает сущность налогового планирования, как в совокупности элемента финансового менеджмента фирмы – процесса управления денежным оборотом, формированием финансовых ресурсов организации

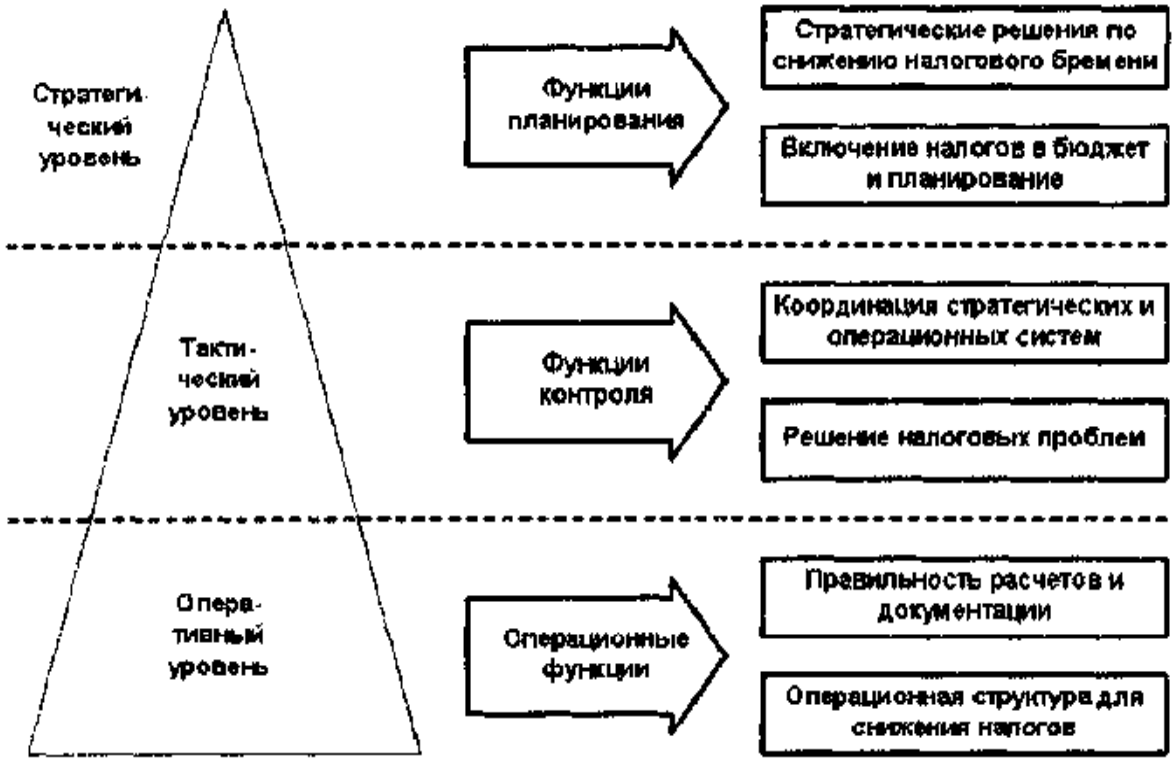


Рис. 2.1. *Функции и структура налогового планирования.*

В учебнике Т.Ф. Юткиной корпоративное налоговое планирование рассматривается как неотъемлемая часть его финансово-хозяйственной деятельности. Сущность процесса выражается в оптимизации налогообложения, позволяющей своевременно выявить финансовые резервы для их капитализации. Данное определение также обладает узостью понимания сущности процесса налогового менеджмента. Можно согласиться с тем, что налоговая оптимизация – важнейшая функция налогового планирования. Однако необходимо подчеркнуть, что налоговое планирование призвано не столько уменьшать налоговые отчисления предприятия, сколько стать регулятором наряду с плановыми показателями процесса управления фирмы.

Рассмотрим вопрос о соотношении налогового планирования и налоговой оптимизации, а также экономическую природу последнего термина. Следовательно, возникает необходимость более детального изучения термина «налоговая оптимизация».

«Оптимизация» в трактовке А.Б. Райзберга и др. – это «определение значений экономических показателей, при которых достигается оптимум, т.е. наилучшее состояние системы». Таким образом, речь идет о достижении наивысшего результата при данных затратах ресурсов или достижение заданного результата при минимальных ресурсных затратах.

Применительно к налогообложению хозяйствующего субъекта это означает определение значений налоговых показателей, при которых достигается наилучшее (оптимальное) состояние хозяйственной системы предприятия. В данном случае можно говорить об оптимизации как о процессе приведения хозяйственной системы предприятия в наилучшее состояние путем распределения и использования ресурсов таким образом, чтобы совокупная величина уплачиваемых налогов не превышала критического значения. То есть, чтобы деятельность предприятия с учетом фактора налогообложения соответствовала критерию эффективности.

Понимание экономической природы налоговой оптимизации основывается на определении объекта, на который направлен этот процесс. Налог, как экономическую категорию, нельзя рассматривать в качестве объекта налоговой оптимизации. Данный тезис следует из определения налога как «обязательного индивидуально безвозмездного

платежа», который устанавливается в законодательном порядке. При определении объекта налоговой оптимизации следует исходить из внутренней логики структуры элементов налогообложения. Как известно, к элементам налогообложения относятся: налогоплательщики, объект налогообложения, налоговая база, налоговый период, налоговая ставка, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога.

Хозяйствующий субъект в процессе своей деятельности может оптимизировать лишь величину налогооблагаемой базы, что следует из ее экономической природы, поскольку остальные параметры устанавливаются законодательством и с точки зрения налогоплательщика условно постоянны.

2.3. Классификация налогового планирования

Классификация (от лат. classis – разряд, класс) – система соподчиненных понятий (классов, объектов, явлений) в какой-либо отрасли знаний или деятельности человека, составленная на основе учета общих признаков объектов и закономерных связей между ними и используемая как средство для установления связей между этими объектами; классификация позволяет ориентироваться в многообразии объектов и является источником знаний о них. Всякая классификация должна производиться на основе определенного рода правил. Прежде всего, необходимо различать деление того, что в общетеоретическом плане именуют признаками и их носителями (вещью). В отличие от носителя, признак, представляя собой «показатель, знак, посредством которого можно узнать, определить что-либо», не способен к самостоятельному существованию в пространстве и времени и всегда является принадлежностью какой-либо вещи, относительно которой он не должен ни отождествляться, ни противопоставляться. Далее всякая классификация должна быть адекватной, соразмерной, т.е. исчерпывать объем делимого целого. Наконец, число членов любой классификации, ее практическая значимость и научная состоятельность во многом зависят от того, является ли основание классификации единым и существенным.

Классификация налогового планирования должна исходить из общетеоретических положений о классификации, учитывать гносеоло-

гические корни этого понятия. Налоговое планирование есть элемент, звено системы общеэкономического планирования. поэтому первому должны быть имманентно присущи признаки последнего. Взаимодействуя с другими элементами общей системы, налоговое планирование принимает все черты, свойственные общеэкономическому планированию, в этом проявляется их диалектическая связь как частного и общего, через призму их соотношения, во взаимосвязи вычленяется квинтэссенция налогового планирования. Поэтому говорят, что налоговое планирование, как и общеэкономическое, – экономическая категория, причем категория абстрактная, отражающаяся в объективной реальности посредством строго определенной последовательности действий, направленных на достижение заранее известного и умозрительно установленного результата. Следовательно, говоря о классификации налогового планирования, необходимо иметь в виду, во-первых, логику и структуру построения цепочки наилучших способов достижения поставленных целей, и, во-вторых, временные рамки, с одной стороны, ограничивающие постановку невыполнимых задач и целей, а с другой – выступающие индикатором эффективности планируемых действий путем сличения прогнозируемого и фактического результата. Исходя из этого, классификация налогового планирования, как процесса разработки и последующего контроля за ходом реализации налогового плана и его корректировки в соответствии с изменяющимися условиями, может строиться лишь исходя из параметров срочности налогового планирования, ибо только временные рамки достижения целей разняться между собой, логика и структура последовательности мероприятий процесса налогового планирования подчиняются общетеоретическим правилам и не подвержены дифференциации. Отсюда можно утверждать, что налоговое планирование – это управленческая деятельность, направленная на достижение краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных (стратегических) целей (результатов), т.е. налоговое планирование подразделяется: на оперативное, тактическое и стратегическое налоговое планирование.

Исторически типы классификаций делятся на структурные, иерархические и иные виды классификации.

Классификация – это способ определить место явления в общем потоке информации, разделить сложную структуру на ряд простых

элементов и выстроить их в определенном исследователем порядке. Обычно эти явления объединяются по убывающему направлению в классы, семейства, рода, виды.

По нашему мнению структурная классификация государственного налогового планирования могла бы иметь следующий вид. Мы разделили государственное налоговое планирование на ряд структурных элементов. Первое – разработка контрольного (планового) задания. Второе – планирование объемов поступления налогов. Третье – порядком ниже, планирование сбора налогов по территориям. Четвертое – планирование поступления налогов в течение бюджетного года. В данной классификации элементы взаимосвязаны в процессе мобилизации налогов в бюджет.

Например, территориальное налоговое планирование является одним из направлений, которое призвано обеспечить рационализацию поступления налогов в бюджетную систему от разных территорий. Государственная налоговая служба разрабатывает основные показатели мобилизации налогов и планы сбора налогов по городам и районам.

Территориальное (муниципальное) планирование является основой контроля выполнения плановых показателей по мобилизации налогов и сборов в бюджетную систему.

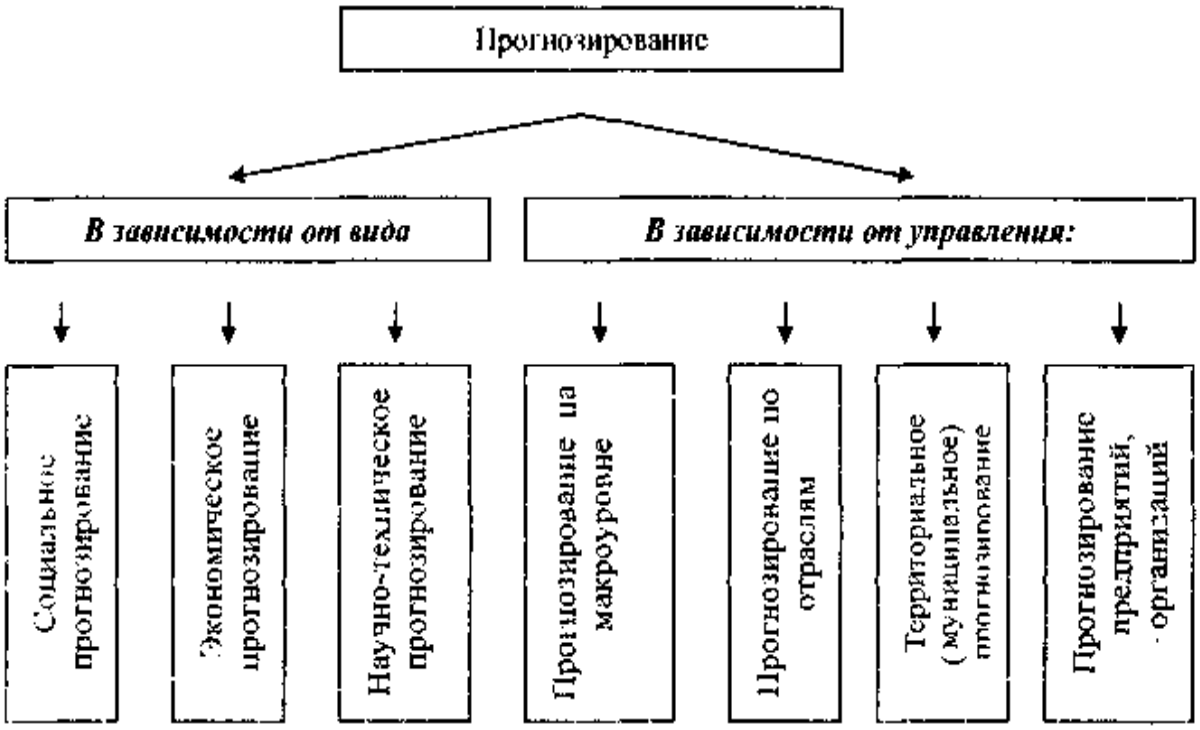


Рис 2.2. *Классификация налогового прогнозирования.*

В зависимости от уровня хозяйствующего субъекта налоговое планирование подразделяется на два уровня:

• налоговое планирование на макроуровне;

• налоговое планирование на уровне хозяйствующего субъекта или организации.

Рассмотрим элемент планирования сбора налогов во времени. Он построен по хронологическому принципу.

В результате выделяется несколько видов планирования, а именно: долгосрочное планирование, перспективное планирование, текущее планирование и оперативное планирование.

Оперативное налоговое прогнозирование осуществляется Минфином РУз и финансовыми органами на месяц или квартал. Оно призвано обеспечить реальную оценку поступления налогов на ближайший час для определения лимитов финансирования (в рамках утвержденного бюджета) в разрезе экономической классификации, а также министерств, ведомств и государственных программ. Этот вид прогнозирования одновременно решает и задачу подготовки аналитических материалов для осуществления краткосрочного налогового прогнозирования, поскольку в ходе его выявляются позитивные и негативные стороны исполнения доходной части утвержденного на текущий год бюджета, уровень налоговых изъятий, состояние расчетов в хозяйстве и их влияние на рост или снижение недоимки. Именно в процессе оперативного прогнозирования обеспечивается и закладывается фундамент будущих предложений по совершенствованию налогового законодательства. В процессе оперативного налогового прогнозирования активно участвуют и налоговые органы, которые на основе анализа налогооблагаемой базы и прогноза поступлений налогов на очередной месяц и квартал наряду с выработкой предложений по улучшению действующего налогового законодательства определяют тактику контрольной работы, а также сферу своего действия: конкретные предприятия, подлежащие проверке в ближайшее час, и перечень налогов, подлежащих документальной проверке.

Краткосрочное налоговое прогнозирование служит основой для составления проектов государственного и местных бюджетов на очередной год. Главными для него являются показатели социально-эко-

номического прогноза страны на предстоящий год, вырабатываемые Минфином РУз, а также анализа налоговых поступлений в текущем году как в целом, так и по отдельным налогам. Краткосрочное прогнозирование осуществляется непосредственно Минфином РУз и финансовыми органами при непосредственном участии налоговой инспекции и других экономических органов, в частности, соответствующих департаментов и управлений экономики.

Участие налоговых органов в этом процессе предопределяется наличием у них квалифицированного анализа поступлений налогов за истекший срок времени, знания оперативной обстановки на местах с позиций влияния действующей налоговой системы на экономику конкретных налогоплательщиков и уровень налоговых изъятий. Кроме того, налоговые органы, на которые возложена проблема не только контроля за соблюдением налогового законодательства, но и обеспечения исполнения предусмотренных в бюджете налоговых поступлений, заинтересованы в реальности предусматриваемых в налоговом прогнозировании сумм, их соответствии действующему налоговому законодательству и экономическим показателям развития экономики.

Процесс краткосрочного прогнозирования состоит из ряда взаимосвязанных последовательных и практических действий экономических ведомств.

Во-первых, осуществляется детальный анализ положительных и негативных сторон действующего на момент составления прогноза налогового законодательства как в целом, так и по отдельным видам налогов.

Во-вторых, разрабатываются предложения по внесению в налоговое законодательство дополнений и изменений, направленных на ликвидацию негативных элементов, расширение налогооблагаемой базы, повышение стимулирующей роли налогов и подъем на той основе доходов бюджетов всех уровней.

В-третьих, анализируются народнохозяйственные факторы, позитивно или негативно влиявшие на поступление налогов в текущем году, и разрабатываются меры по устранению негативных факторов и укреплению позитивных тенденций.

В-четвертых, на основе проведенного анализа хода поступлений по каждому виду налогов за истекший срок и ожидаемых оценок посту-

плений до конца текущего года с учетом предстоящих изменений налогового законодательства и всех факторов изменения экономических показателей на предстоящий год рассчитывается сумма поступлений по каждому виду налогов и всех налоговых поступлений. При этом в расчетах надо учитывать и возможные вероятностные отклонения важнейших социально-экономических показателей в предстоящем году, а также влияние политической обстановки в обществе.

В-пятых, проектировки налоговых поступлений в составе бюджета совместно с показателями прогноза социально-экономического развития страны на предстоящий год и проектами законодательных актов об изменениях и дополнениях в налоговое законодательство рассматриваются сначала в органах исполнительной власти, а после одобрения представляются в органы законодательной власти. В законодательных органах власти все эти документы детально рассматриваются, анализируются, в них вносятся необходимые изменения и дополнения, а далее они утверждаются в форме соответствующего закона.

Прогнозные налоговые показатели в целом, по соответствующему бюджету (государственному, местному), а также по отдельным видам налогов включаются в его доходную часть и утверждаются в виде статей закона о бюджете. Исходя из определенных законом поступлений налоговых платежей устанавливается расходная часть бюджета с распределением бюджетных ассигнований по соответствующим министерствам, ведомствам, государственным программам, а также по отдельным статьям расходов.

Оперативное и краткосрочное налоговое прогнозирование представляют собой две составляющие единого процесса текущего прогнозирования. В процессе его осуществления решаются в основном тактические задачи, вследствие чего создаются важнейшие предпосылки для выработки стратегии налогового прогнозирования. Данная стратегия определяется в процессе среднесрочного и долгосрочного налогового прогнозирования. Указанные виды бюджетного прогнозирования, которые можно определить как перспективное прогнозирование, существенно отличаются от оперативного и краткосрочного (текущего) прогнозирования.

Текущее прогнозирование служит основой для составления проектов соответствующих бюджетов, которые составляются и утверждают-

ся только на год. При этом детально анализируются и определяются размеры как общей совокупности налогов, так и отдельных их видов. В перспективном же прогнозировании, как правило, нет подразделения по виду налогов, оно охватывает совокупность всех налогов. И текущее, и перспективное прогнозирование одновременно базируются на прогнозе социально-экономического развития страны на соответствующий срок времени и служат основой для определения первостепенных характеристик прогноза. В частности, от собираемости и размеров поступлений налогов зависят возможности государственных инвестиций в планируемый срок, а, следовательно, и темпы развития экономики. В перспективном прогнозировании подневольность прогноза социально-экономического развития страны от величины налогов существенно больше. Налоговое прогнозирование используется тут как метод экономического предвидения. При этом текущее налоговое прогнозирование служит основой для выработки стратегии налогового прогнозирования на длительную перспективу.

В ходе перспективного налогового планирования определяется налоговая составляющая финансовых ресурсов государства на ближайшую и длительную перспективу для составления сводного финансового баланса.

Тенденция движения сумм налоговых платежей на перспективу характеризует позитивные и негативные моменты проводимой государством экономической политики. Тем самым перспективное налоговое планирование не только сигнализирует о необходимости внесения изменений в экономическую, финансовую и налоговую политику, но и позволяет выработать направление этих изменений.

Существенное значение имеет перспективное налоговое направление для выработанной долгосрочной программы развития экономики страны. Это связано с тем, что по результатам планирования определяются финансовые возможности государства для направления ресурсов на экономическое развитие.

В Республике Узбекистан перспективное налоговое прогнозирование не получило довольно полного развития и является составной частью социально-экономического прогноза на средне- и долгосрочную перспективу, разрабатываемого в основном на государственном уровне. Налоговое прогнозирование должно играть и фактически играет

активную роль в выработке налоговой и бюджетной политики государства. В его процессе Минфин РУз, в частности, принимает решения о необходимости внесения изменений в налоговое законодательство, а также сокращения расходов государства в тех случаях, когда возможности сбалансирования бюджета налоговыми методами на планируемый срок исчерпаны. В связи с этим, одновременно с внесением или до внесения в законодательные органы проекта государственного бюджета на предстоящий год Правительство РУз направляет проекты соответствующих законов об изменениях и дополнениях в действующее законодательство о налогах.

Процесс налогового прогнозирования на государственном уровне – это не механическое определение размера предстоящих поступлений в бюджеты соответствующих органов власти, а творческий процесс выявления и мобилизации имеющихся в экономике страны резервов, решения общегосударственных и отраслевых задач на ближайшее будущее и перспективу. Прогнозирование налоговых поступлений – сложная и ответственная работа, требующая серьезного анализа происходящих в стране и регионах социальных, экономических и политических процессов, перспектив и тенденций их развития, а также глубоких познаний в области налогового законодательства. Только в этом случае можно реально оценить размеры поступлений налогов в предстоящий срок и обеспечить на этой основе своевременное и качественное составление и утверждение бюджетов всех уровней.

Указанная работа проводится в процессе налогового прогнозирования на государственном уровне, в частности, специалистами Минфина Республики Узбекистан, отраслевых министерств и ведомств. Особая роль в этом отводится органам ГНК Республики Узбекистан, специалисты которого непосредственно отвечают за полноту поступлений налогов в бюджеты всех уровней, и поэтому заинтересованы в объективности предусматриваемых в проектах бюджетов размеров проектируемых налогов как в целом, так и по основным их видам.

Кроме указанных государственных и местных органов, к налоговому прогнозированию привлекаются также научные организации, коллективы ученых и практики, общественные организации, призванные ограждать права налогоплательщиков, что связано с необходимостью широкой общественной поддержки предлагаемых мер по изменению

и дополнению действующего налогового законодательства, использования их знаний и опыта, а также их заинтересованности в совершенствовании налогового законодательства.

Налоговое прогнозирование предприятий-налогоплательщиков является частью финансового прогнозирования их деятельности и означает использование учетной и амортизационной политики предприятия, а также льгот по налогу и законных вычетов из налогооблагаемой базы для оптимизации налоговых платежей.

Процесс налогового прогнозирования для предприятий-налогоплательщиков представляет собой важнейшую процедуру, поскольку отсутствие предвидения в этой области может иметь непредсказуемые последствия для текущей или перспективной деятельности предприятия, оно важно для принятия решений в области его инвестиционной и научно-технической политики, изменения ассортимента выпускаемой продукции, замены рынков сбыта и др. Принятие Налогового кодекса Республики Узбекистан в существенной мере сняло ряд серьезнейших проблем, ранее стоявших перед налогоплательщиками, в частности, противоречивость налогового законодательства, множественность нормативных документов в области налогов и бухгалтерского учета, чрезмерная ответственность за любое, более того непредумышленное, нарушение налогового законодательства, наличие у налоговых органов огромных прав при почти полном отсутствии обязательств и ответственности перед налогоплательщиком за свои действия. Вместе с тем, решив эти и ряд других проблем, Налоговый кодекс не в силах ликвидировать субъективизм налоговых органов при рассмотрении и принятии решений в области налогового обложения. Осталась и еще одна немаловажная проблема – длительность рассмотрения жалоб налогоплательщиков в вышестоящих налоговых органах.

Один из важнейших путей решения задач налогового прогнозирования – строгое соблюдение действующего налогового законодательства. Законопослушный налогоплательщик, более того в условиях довольно высокого уровня налогового пресса, зачастую имеет вероятность минимизировать свои платежи государству по сравнению с налогоплательщиком, нарушающим налоговое законодательство. Это связано с предусмотренными Налоговым кодексом штрафными санкциями за укрывательство от налогообложения, которые уплачиваются

сверх укрытого налога. Подобные шаги налогоплательщика могут привести не только к резкому ухудшению его финансово-хозяйственной деятельности, но и к банкротству. Вместе с тем, строгое соблюдение налогового законодательства невозможно без грамотного и безупречного ведения на предприятии бухгалтерского и налогового учета и отчетности, выполнения всех нормативных документов по налогообложению и бухгалтерскому учету.

Краткие выводы:

Подводя итог вышесказанному, можно сформулировать следующие выводы:

В целом процесс налогового прогнозирования и планирования можно представить в виде следующей схемы действий:

1) устанавливаются цели, на достижение которых ориентирована система налогообложения;

2) разрабатываются методы и конкретные мероприятия реализации поставленных целей;

3) разграничиваются налоговые полномочия и доходные источники между органами власти и управления различных уровней;

4) дается оценка динамики поступления налогов за предыдущие периоды в сопоставимых условиях с учетом изменений налогового законодательства;

5) анализируется уровень собираемости и задолженности по каждому налогу;

6) производится оценка предполагаемых изменений налогового законодательства;

7) определяется налоговая база по каждому налогу с учетом прогноза социально-экономического развития страны и отдельных отраслей экономики.

Вопросы для контроля:

1. В чем состоит сущность налогового планирования?
2. Сформулируйте сходство и отличие понятий «налоговое прогнозирование» и «налоговое планирование».

3. Какова сфера применения налогового прогнозирования и планирования?

4. Раскройте экономическое содержание государственного налогового планирования.

5. Постройте алгоритм общегосударственного налогового планирования и дайте характеристику его этапов.

Литература:

1. Паскачев А. Б. Налоги и налогообложение : учеб. пособ. – М.: Высшее образование, 2008. – 236 с.

2. Попова Л.В. и др. Налоговый учет, отчетность, аудит: учеб. пособ. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 416 с.

3. Сергеев И.В. Налоговое планирование: Учеб.-метод. пособ. / И.В. Сергеев, А.Ф. Галкин, О.М. Воронцова. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 321 с.

4. Сергеева Т.Ю. Методы и схемы оптимизации налогообложения: Практическое пособие. М.: Изд-во «Экзамен», 2005.

5. Митюкова Э.С. Налоговое планирование: анализ реальных схем. – М.: Эксмо, 2010. – 288 с.

Глава 3

ЭЛЕМЕНТЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

3.1. Основные элементы налогового планирования и прогнозирования

Важнейшим элементом мобилизации налогов и сборов в бюджетную систему является государственное налоговое планирование. План позволяет контролировать поступление налогов, формировать понятие эффективности налогового администрирования.

Необходимо выделить ряд элементов, предшествующих составлению плана по мобилизации налогов в бюджет.

Первый элемент – оценка налогового потенциала. Она характеризует налогооблагаемые ресурсы вилоятов (областей). Адекватная оценка потенциала позволяет ликвидировать «несправедливые» финансово-бюджетные отношения между разными уровнями власти и решить вопросы заинтересованности местных органов власти в увеличении налогового потенциала.

Второй элемент – прогноз. Это направление, основанное на системе установления причинно-следственных связей и закономерностей, выявление состояний и вероятных путей развития явлений и процессов. Прогноз в сфере налогообложения предполагает оценку показателей, характеризующих поступление налогов и сборов в будущем. Изучение трендов или «следов» сбора налогов за предыдущие периоды позволяет строить прогнозы как на долговременный, так и на текущий период.

Третий элемент – государственное налоговое планирование. Это часто применяемое понятие сложилось «стихийно» в рамках административных органов. Следовательно, оно требует исследования своего понятийного аппарата, а также изучения «физических» принципов планирования.

Основой государственного планирования является анализ мобилизации налоговых доходов в бюджет. Мобилизация – это приведение объекта налогообложения в активное состояние, сосредоточение сил и средств ради достижения определенной цели. Мобилизация налогов в бюджет является концентрацией сил и средств налоговых органов на сборе налогов – на оптимальном налоговом администрировании.

Безусловно, основой эффективной мобилизации является информированность о потенциале налоговой системы. Потребителей информации можно разделить на внутренних и внешних. Внутренними пользователями информации являются налоговые органы, внешними – органы власти.

Внутренний потребитель использует информацию в следующей последовательности:

– Изучение «движения» налогов в рамках налоговой системы, например, проведение исследования взаимодействия бюджетов разных уровней;

– Планомерный и полноценный контроль, исследующий характер мобилизации налогов и сборов.

Возможные пути достижения поставленных целей реализуются не только за счет полного знания и использования позитивных и негативных сторон законодательства, но и за счет последовательного и грамотного применения всех составляющих минимизации и оптимизации налогообложения. К этим элементам относятся следующие:

1. Состояние бухгалтерского и налогового учета, а также взаимодействие между ними должно строго соответствовать нормативно-правовым актам; необходимо верное толкование законодательства о налогах и сборах и реагирование на постоянные изменения в нем. Разумеется, данные бухгалтерского учета и отчетности должны позволять получать необходимую информацию для налоговых целей.

2. Учетная политика – выбранная предприятием совокупность способов ведения бухгалтерского и налогового учета; документ, который утверждается налогоплательщиком, поскольку законодательство в ряде случаев предоставляет ему возможность выбрать те или иные методы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности,

способы погашения стоимости активов, методы определения выручки и др.

3. Налоговые льготы и организация сделок. Далеко не все хозяйствующие субъекты правильно и в полном объеме применяют льготы, устанавливаемые законодательством по большинству налогов. Кроме того, необходим анализ возможных форм сделок (договоров) с учетом их налоговых последствий.

4. Налоговый контроль. Составление налогового бюджета является основой для осуществления контрольных действий со стороны руководителя предприятия и финансового менеджера. Снижению ошибок способствует применение принципов и процедур технологии внутреннего контроля налоговых расчетов. Кроме того, организация контроля предусматривает в первую очередь недопущение просрочки уплаты налогов. Однако следует не упускать любые возможности отсрочить уплату, если это допускает законодательство о налогах и сборах.

5. Налоговый календарь необходим для проверки правильности исчисления и соблюдения сроков уплаты всех налоговых платежей, а также представления отчетности. Всегда надо помнить о высоких рисках, связанных с несвоевременной уплатой налоговых платежей, ибо в случае нарушения налоговых обязательств перед государством наступает жесткая ответственность в соответствии с Налоговым кодексом, административным, таможенным и уголовным законодательством.

КАЛЕНДАРЬ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА
(для юридических лиц)
декабрь 2010

3

– последний день уплаты акцизного налога за III декаду ноября.

Налоговый кодекс, статья 240, часть первая.

– последний день уплаты налога с физических лиц на потребление бензина, дизельного топлива и газа для транспортных средств, исходя из фактического объема реализации за III декаду ноября.

Налоговый кодекс, статья 304, часть четвертая.

5

– последний день уплаты налога на доходы с физических лиц от доходов, выплаченных в натуральной форме в ноябре.

Налоговый кодекс, статья 188, часть первая.

9

– последний день внесения платы в возмещение расходов по выплаченным пенсиям, назначенным вследствие трудового увечья или профзаболевания, за ноябрь.

Положение об исчислении, уплате и распределении единого социального платежа и обязательных отчислений и взносов на государственное социальное страхование, утвержденное Постановлением МФ, МТСЗН, ГНК и ЦБ, зарегистрированным МЮ 06.04.2004 г. № 1333, пункт 44.

13

– последний день уплаты акцизного налога за I декаду декабря.

Налоговый кодекс, статья 240, часть первая.

– последний день уплаты налога с физических лиц на потребление бензина, дизельного топлива и газа для транспортных средств, исходя из фактического объема реализации за I декаду декабря.

Налоговый кодекс, статья 304, часть четвертая.

14

– последний день уплаты текущего платежа по налогу на прибыль за декабрь.

Налоговый кодекс, статья 164, части третья и четвертая, статья 165, часть четвертая.

– последний день представления в Народный банк реестра работников, участвующих в накопительной пенсионной системе, и платежного поручения об оплате 1%-х взносов на индивидуальные накопительные пенсионные счета за ноябрь.

Положение о порядке ведения Народным банком персонального учета граждан, участвующих в накопительной пенсионной системе, утвержденное Постановлением КМ РУз от 21.12.2004.г. № 595, пункт 16.

Положение о порядке начисления и уплаты работодателями обязательных взносов на индивидуальные накопительные пенсионные счета граждан, утвержденное Постановлением МФ, ГНК и ЦБ, зарегистрированное МЮ 06.10.2005 г. № 1515, пункт 10.

– последний день представления расчета и уплаты налога за пользование водными ресурсами сельскохозяйственными предприятиями, не перешедшими на уплату единого земельного налога за 2010 год.

Налоговый кодекс, статья 263, часть третья, пункт 3, статья 264.

15

– последний день уплаты текущего платежа по налогу на благоустройство и развитие социальной инфраструктуры за декабрь.

Налоговый кодекс, статья 300, части пятая и шестая.

– последний день представления сведений об объемах продажи отдельных видов подакцизных товаров (продажа на внутреннем рынке новых автомобилей, алкогольной и табачной продукции, растительного масла, автомобильного бензина, дизельного топлива) за ноябрь.

Постановление ГНК «Об утверждении формы сведений об объемах продажи отдельных видов подакцизных товаров», зарегистрированное МЮ 27.01.2010 г. № 2074

23

– последний день уплаты акцизного налога за II декаду декабря.

Налоговый кодекс, статья 240, часть первая.

– последний день уплаты налога с физических лиц на потребление бензина, дизельного топлива и газа для транспортных средств, исходя из фактического объема реализации за II декаду декабря.

Налоговый кодекс, статья 304, часть четвертая.

24

– последний день представления расчета и уплаты налога на сверхприбыль на цемент, клинкер и природный газ за ноябрь.

Положение о порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на сверхприбыль на цемент и клинкер, утвержденное Постановлением МФ и ГНК, зарегистрированным МЮ 24.02.2009 г. № 1908, пункты 12, 13.

25

– последний день представления расчета и уплаты НДС за ноябрь.

Налоговый кодекс, статья 225, часть первая, статья 226, часть первая.

– последний день представления расчета акцизного налога за ноябрь.

Налоговый кодекс, статья 239.

– последний день представления расчета и уплаты налога за пользование недрами за ноябрь.

Налоговый кодекс, статья 247, части вторая и третья.

– последний день уплаты текущих платежей в бюджет по налогу на имущество юридических лиц (за исключением микрофирм и малых предприятий) за декабрь.

Налоговый кодекс, статья 271, часть третья.

– последний день представления расчета налога с физических лиц на потребление бензина, дизельного топлива и газа для транспортных средств за ноябрь.

Налоговый кодекс, статья 304, часть третья.

– последний день представления расчета и уплаты обязательных отчислений в Республиканский дорожный фонд от чистой выручки за ноябрь.

Налоговый кодекс, статья 319, части вторая и третья.

– последний день представления расчета и уплаты обязательных отчислений во внебюджетный Пенсионный фонд от чистой выручки за ноябрь.

Налоговый кодекс, статья 315, части вторая и третья.

– последний день представления расчета и уплаты единого налогового платежа (за исключением микрофирм и малых предприятий, которые представляют расчет ежеквартально) за ноябрь.

Налоговый кодекс, статья 360, части четвертая и пятая.

– последний день уплаты фиксированного налога юридическими лицами, осуществляющими отдельные виды деятельности, за ноябрь.

Налоговый кодекс, статья 372, часть седьмая.

– последний день представления расчета и уплаты обязательных отчислений на развитие школьного образования за ноябрь.

Положение о порядке исчисления и уплаты обязательных отчислений на развитие школьного образования, утвержденное Постановлением МФ и ГНК, зарегистрированным МЮ 31.01.2005 г. № 1446, пункты 6, 7.

– последний день представления расчета и уплаты налога за пользование водными ресурсами за ноябрь.

Налоговый кодекс, статья 263, часть третья; статья 264, часть первая.

6. Стратегия оптимального управления и план реализации этой стратегии. Наиболее эффективным способом увеличения прибыли является построение такой системы управления и принятия решений, чтобы оптимальной оказалась вся структура бизнеса. Именно подобный подход обеспечивает более высокое и устойчивое сокращение налоговых потерь на долгосрочную перспективу. На основе стратегии разрабатываются налоговые модули среднесрочных и текущих планов.



Рис 3.1. *Процесс формирования налоговой стратегии предприятия.*

На рисунке 3.1. показан процесс формирования налоговой стратегии предприятия

7. Льготные режимы налогообложения. Имеются в виду способы снижения налогов за счет создания оффшорных компаний за рубежом и низкоаналоговых компаний на территории Узбекистана. При этом соответствующие построения должны логично и естественно вписываться в общую схему бизнеса, служить обоснованием законного снижения налогового бремени. В противном случае контролирующие органы всегда найдут доводы, чтобы оспорить неубедительную схему целиком либо доставить неприятности налогоплательщику постоянными проверками.

8. Имитационные финансовые модели. Они позволяют менеджеру управлять значениями одной или нескольких переменных, рассчитывать совокупную налоговую нагрузку и прибыль. Такие модели, больше известные как модели «что если», имитируют экономический эффект от различных предположений (например, действие факторов

внешней среды, изменение организационной структуры бизнеса, проведение альтернативной налоговой политики).

9. Отчетно-аналитическая деятельность налогового менеджмента. Любая компания должна располагать информацией за несколько лет о том, какие приемы и способы налоговой оптимизации дали положительные результаты, по каким причинам они не достигнуты, какие факторы повлияли на конечный финансовый результат и т.п. Тем самым создается основа для факторного анализа деятельности компании, успешной разработки бизнес-плана и налогового бюджета.

Изменения, происходящие в экономике страны, выход ее из кризиса, решение проблем неплатежей бюджету и хозяйствующих субъектов «приятель – другу» предопределяют и возможности уточнения акцентов в оценке факторов, влияющих на налогооблагаемую базу, появления других ее элементов и характеристик.

3.2. Тактика и стратегия налогового планирования

Налоговое планирование и прогнозирование – особые элементы системы выработки и принятия решений. Основная задача налогового планирования и прогнозирования – экономически обоснованно обеспечить качественные и количественные параметры бюджетных заданий и перспективных программ социально-экономического развития страны, исходя из разработанной и принятой в законодательном порядке налоговой концепции. Выполняется данная задача как в расчете на один финансовый год (текущее налоговое планирование), так и на более отдаленную перспективу (налоговое прогнозирование). В связи с этим различают тактику налогового планирования и его стратегию.

Налоговая тактика представляет собой комплекс практических действий органов власти и управления при выработке общей структуры доходных бюджетных статей в разрезе бюджетной классификации, проведении налогового регулирования и контроля. Качественное содержание тактических шагов предопределяет полноту и своевременность исполнения бюджетов всех уровней.

Используя методы оперативного налогового вмешательства в бюджетно-налоговые отношения, налоговая администрация предотвраща-

от налоговые правонарушения и пополняет бюджеты за счет выявленных в ходе налоговых проверок недоплаченных налоговых сумм. В конечном итоге определяется рациональность всей налоговой системы, ее налоговых групп и отдельных налогов. Все это может свидетельствовать как об оптимальности принятой налоговой концепции, так и о необходимости выработки поправок к Налоговому кодексу, регламентирующих налогообложение в соответствии с экономическими реалиями. Аналитические исследования содержания налоговых отношений при исполнении налоговых обязательств в текущем финансовом году служат важнейшим условием для успешности стратегического налогового планирования (прогнозирования).

Налоговая тактика и стратегия представляют собой органичное целое. Разработка текущих налоговых планов без тщательной проработки перспектив развития налогообложения рано или поздно приведет к разрыву между налоговыми заданиями и показателями финансово-хозяйственной деятельности. Последовательность шагов налогового планирования составляет единую линию управленческих действий на текущий период и перспективу.

При исполнении налоговых бюджетов особое значение имеет жесткое следование всем положениям принятой в законодательном порядке налоговой концепции, наполняющей содержанием налоговый кодекс любой страны. Данное условие определяет полноту и равномерность текущих налоговых поступлений в бюджет.

Решению тактических и стратегических целей планирования способствуют также своевременность и всеобщий охват налогового процесса контрольными действиями, а также организация широкой методической работы среди налогоплательщиков со стороны как самой налоговой администрации, так и образовательных учреждений.

При налоговом планировании учитывается степень риска. В план заранее закладываются отклонения в размере двух-трех пунктов фактических объемов налоговых поступлений от плановых (в зависимости от непредсказуемости того или иного оцениваемого фактора). Это обеспечивает наиболее полное выполнение плановых заданий по бюджетным расходам, которые определяются по нижнему уровню точечных заданий налоговых планов. Этот нижний уровень налоговых заданий и принимается в качестве финансового закона.

Большое значение для выполнения плановых налоговых обязательств имеет принятая налоговая концепция. При ее разработке важно не только учитывать сложившиеся закономерности национального налогообложения, но и опираться на международный опыт. Однако опасно при разработке налоговых планов ориентироваться на несвойственные национальной экономике зарубежные концепции налогообложения. Окончательная проверка адекватности налоговой концепции базисным реалиям должна проводиться до принятия налоговых законов с тем, чтобы были обеспечены их чистота и реальность выполнения. Налоговые планы, подготовленные для законодательного утверждения, проходят несколько стадий предварительного согласования в парламенте.

Стратегическое налоговое планирование (прогнозирование) занимает важное место в теории и практике управления. Оно используется всеми ведущими странами мира как метод экономического предвидения.

Стратегическое налоговое планирование (прогнозирование) – заключительный, наивысший уровень налогового планирования. Хотя в практической плоскости налоговое планирование – это деятельность, связанная с перманентным генерированием способов оптимизации налогового портфеля предприятия, венцом, результатом этого процесса должен быть налоговый план, направленный на достижение стратегических интересов предприятия, ибо планирование налогообложения имеет дело не с прошлыми, а с будущими налоговыми обязательствами, т.е. с выполнением финансовых обязанностей, вытекающих из сегодняшних решений. Иными словами, налоговое планирование начинается с определения стратегических целей предприятия, именно последние формируют потребность в принятии тех или иных управленческих решений, в зависимости от них строится структура предприятия и связи внутри нее.

В свою очередь, на каждом конкретном предприятии система налогового прогнозирования базируется на определенной налоговой идеологии.

Налоговая идеология предприятия характеризует систему основополагающих принципов осуществления финансовой деятельности конкретного промышленного предприятия, определяемых его «миссией» и налоговым менталитетом его учредителей и менеджеров.

Основной целью стратегического налогового планирования является разработка на основании прогнозов и тенденций развития налоговой системы Узбекистана, эволюции финансовых рынков таких моделей и вариантов ведения хозяйственных операций субъектами предпринимательства, которые бы в наибольшей мере отвечали поставленным стратегическим целям предприятия, с учетом возможных изменений во внешней среде. Деятельность по стратегическому налоговому планированию требует не только знания современного налогового законодательства, анализа современной рыночной конъюнктуры, но и способности прогнозирования изменений в налоговом законодательстве в весьма отдаленной перспективе, видоизменений и появлений новых экономических институтов, так или иначе способных оказать воздействие на налоговую систему; что, в свою очередь, требует от специалиста, занимающегося дизайном стратегических моделей развития предприятия, знаний в области юриспруденции, экономики, менеджмента, финансов, понимания экономической сущности налогообложения, изучения основных научных теорий по налогообложению как узбекских, так и зарубежных исследователей.

Цель налогового планирования заключается не только в законной минимизации налоговых обязательств, но и в повышении общего научного уровня планирования в организации, ведущего к повышению эффективности производства. Отметим различия стратегического и тактического (текущего) налогового планирования на предприятии. Стратегическое планирование, как правило, осуществляется на этапе создания и государственной регистрации предприятия и направлено на минимизацию налоговых обязательств в перспективе. Этот этап включает в себя выбор организационно-правовой формы предприятия, его местонахождения, вида и профиля предпринимательской деятельности, обособленных подразделений, режима налогообложения. Особое внимание уделяется возможности использования «налоговых оазисов» – оффшорных территорий и свободных экономических и торговых зон. На этом этапе решение принимается не только с позиции наиболее льготного режима налогообложения, но и более выгодных условий перевода полученных доходов из одной страны в другую, получения налоговых кредитов, устранения двойного налогообложения. На данном этапе разрабатывается стратегия размещения капиталов,

инвестиционной политики, финансирования. Текущее налоговое планирование представляет собой организацию расчета конкретных видов налогов на очередной налоговый либо отчетный период с использованием всех предусмотренных законодательством возможностей для оптимизации их размера.

3.3. Выбор метода планирования

Под принципами и методами налогового планирования понимаются основные теоретические положения, которыми следует руководствоваться в процессе подготовки стратегического планирования в организации. Они определяют характер и содержание плановой деятельности. Соблюдение принципов налогового планирования создает предпосылки для эффективной работы хозяйствующего субъекта и уменьшает отрицательные последствия от ошибочных решений в хозяйственной деятельности.

Основой методов, используемых при планировании налоговых платежей организации, являются общепринятые методы экономического планирования; в этом выражается диалектическая связь общего и частного. Успешность применения каждого метода зависит от его соответствия конкретной ситуации, цели и способа планирования, достоверности исходных данных.

В практике налогового планирования используют методы: экстраполяции, экспертных оценок, метод от достигнутого, экономико-математические методы, балансовые методы и др. Среди этих методов наиболее распространенным является метод «от достигнутого», что связано с его простотой, доступностью, а также с тем, что он является достаточно точным и понятным для специалистов. При данном методе за основу берутся налоговые платежи организации за отчетный период; они корректируются с учетом изменений, которые произойдут в плановом периоде.

Следует иметь в виду, что должным образом поставленное налоговое планирование предусматривает предварительное изучение всех предлагаемых к заключению хозяйственных договоров на предмет их потенциальных налоговых последствий. После того, как сделка состоялась, возможностей для выбора уже не остается. Проще предотвра-

нить возникновение проблемы, чем исправлять уже совершенное, если оно вообще может быть исправлено.

Результаты налогового планирования необходимо оценивать не только суммами уменьшенных налогов и полученных выгод, но и с точки зрения уменьшения возможного ущерба и издержек, которые были бы неизбежны при ведении хозяйственной деятельности без учета существующих особенностей налогообложения.

Учет и строгое соблюдение перечисленных выше моментов является залогом успешного налогового планирования на предприятиях и условием их устойчивого функционирования, что и обеспечивает им необходимые преимущества.

Во-первых, экономическая нестабильность и частое изменение налогового законодательства обеспечивают большую конкурентоспособность для организаций, оперативно реагирующих на вносимые изменения. Подобное способны осуществить только хозяйствующие субъекты, использующие налоговое планирование.

Во-вторых, появляется реальная возможность снижения налоговых обязательств и, зачастую, экономических санкций со стороны контролирующих органов.

В-третьих, происходит сбережение в виде более рационального и эффективного использования как собственных, так и заемных ресурсов.

В-четвертых, достигнутая налоговая экономия является резервом для увеличения прибыли, которая может использоваться для реализации эффективной социальной политики на предприятии. В результате сохраняется гибкость управления всей хозяйственной деятельностью организации.

Теоретически выбор метода планирования не зависит ни от вида налога или налоговой группы, ни от типа налогоплательщика. Важна цель, которая изначально ставится при разработке налоговых планов. Практически выбор того или иного метода налогового планирования зависит от уровня квалификации работников и технической оснащенности налоговых администраций. К 2005 г. сложилась и достаточно устойчиво функционирует система информатизации Государственного налогового комитета. Позитивные результаты достигнуты при использовании информационно-логических моделей автоматизации компонентов налоговых служб.

Используя автоматизированные информационные системы (АИС), можно планировать объем налоговых поступлений в разрезе отдельного налога и родственных налоговых групп на базе налоговой классификации.

Специальные компьютерные программы, составленные по типу АИС, кодифицированы в разрезе структуры налогов и налоговых групп. Это позволяет оперативно составлять текущие и перспективные налоговые планы.

Соответствующий факторный анализ проводится по каждому из налогов, применяемых в планируемом периоде. Использование других методик налогового планирования так или иначе зависит от сложности поставленной задачи. Переход к автоматизации налогового планирования – процесс дорогостоящий и трудоемкий, но объективно необходимый для страны, стремящейся к вхождению в мировую экономическую систему.

АИС налоговой инспекции представляет собой совокупность взаимодействующих прикладных подсистем, решающих определенные группы функциональных задач на основе оперативных баз данных и электронного хранилища данных (далее хранилище данных). Общая структура АИС налоговых органов показана на рисунке 3.2.

Среди прикладных подсистем налоговой инспекции можно выделить две основные группы: системы оперативной обработки и системы поддержки принятия решений.

Первая группа ориентирована на ввод данных по налогоплательщикам, оперативную обработку и хранение данных. Основными требованиями к таким системам являются высокая производительность обработки транзакций и гарантированная доставка информации при удаленном доступе к базам данных по телекоммуникациям.

АИС налоговой инспекции включает следующие основные подсистемы оперативной обработки данных:

– сбор, учет и анализ регистрационной информации о налогоплательщиках (по категориям, территории, видам налогообложения, роду деятельности);

– сбор, учет и анализ финансовой отчетности налогоплательщиков;

– сбор данных, учет и анализ лицевых счетов налогоплательщиков;

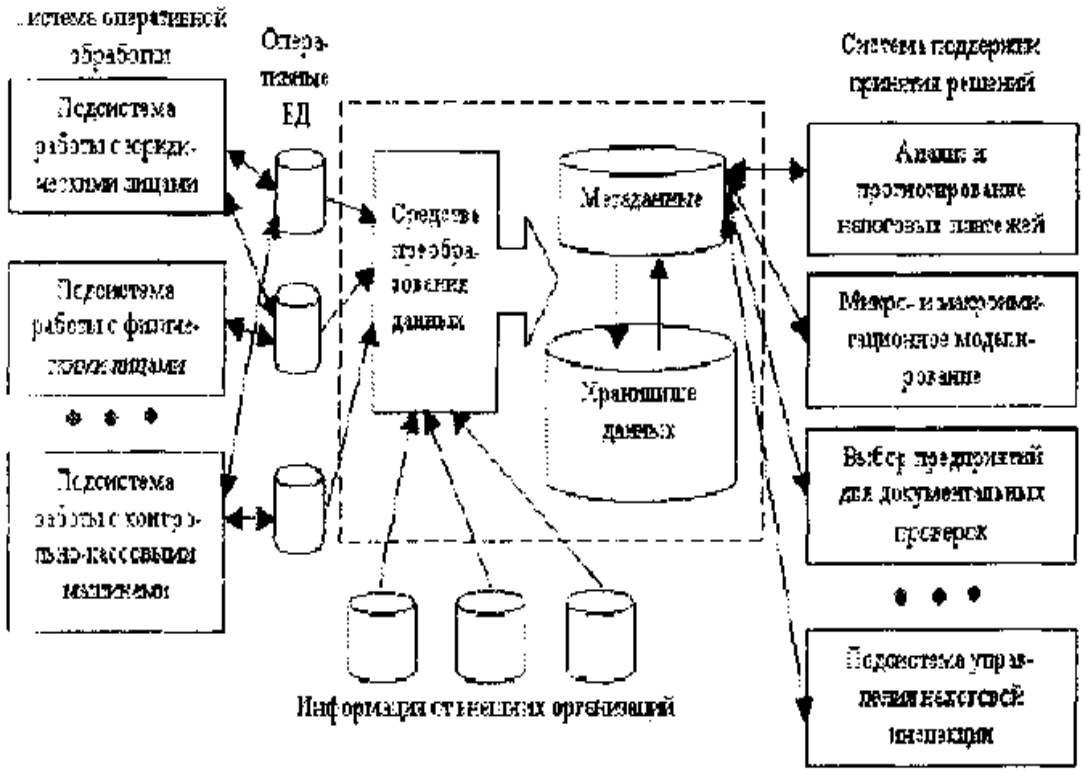


Рис. 3.2. *Структура АИС налоговой инспекции.*

– выбор предприятия для документальной проверки, сбор данных, учет, начисление платежей по результатам документальных проверок налогоплательщиков и контроль за их поступлением;

– учет поступления налогов (по категориям налогоплательщиков, территории, видам налогов, роду деятельности, банкам) на любую дату учета и анализ динамики поступления налогов по всем отслеживаемым признакам;

– учет и контроль за контрольно-кассовыми машинами;

– формирование и анализ отчетности;

– обмен информацией с взаимодействующими организациями;

– ведение единой системы нормативно-справочной информации и классификаторов;

– информирование налогоплательщиков по вопросам налогового законодательства и разъяснение им системы налогообложения;

– ведение в установленном порядке делопроизводства, осуществление учета входящей и исходящей корреспонденции, кон-

троль за исполнением поручений, формирование различных типов уведомлений налогоплательщиков и бланков документов строгой отчетности.

Вторая группа прикладных систем основана на обработке больших массивов информации из различных источников за большой период времени, сосредоточенных в электронном хранилище данных. Системы поддержки принятия решений включают средства многомерного анализа данных, статистической обработки, моделирования правил, причинно-следственного анализа и т.п.

В АИС налоговой инспекции предусматриваются следующие подсистемы поддержки принятия решений:

– анализ и прогнозирование налоговых платежей;

– макро- и микроимитационное моделирование;

– комплексный контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятий и организаций;

– выбор предприятий для документальных проверок;

– управление сбором налогов и т.п.

Важной составляющей АИС «Налог» всех уровней налоговой системы является хранилище данных, которое представляет собой предметно-ориентированную, интегрированную, зависящую от времени, устойчивую совокупность данных, используемую в системах поддержки принятия решений.

Оно предназначено для хранения, оперативного получения интегрированной информации по всем видам деятельности налоговой инспекции и решения на ее основе ряда актуальных задач. Кроме того, хранилище данных интегрирует информацию, имеющуюся в исходных разнородных базах данных с целью поддержки процесса принятия решений.

3.4. Общая схема налогового планирования

Важный элемент, способствующий проведению налогового планирования на предприятии, – это организация бухгалтерского и налогового учета: выбранная форма, методология, содержание и способы ведения. С этих позиций рассматривается общая схема текущего налого-

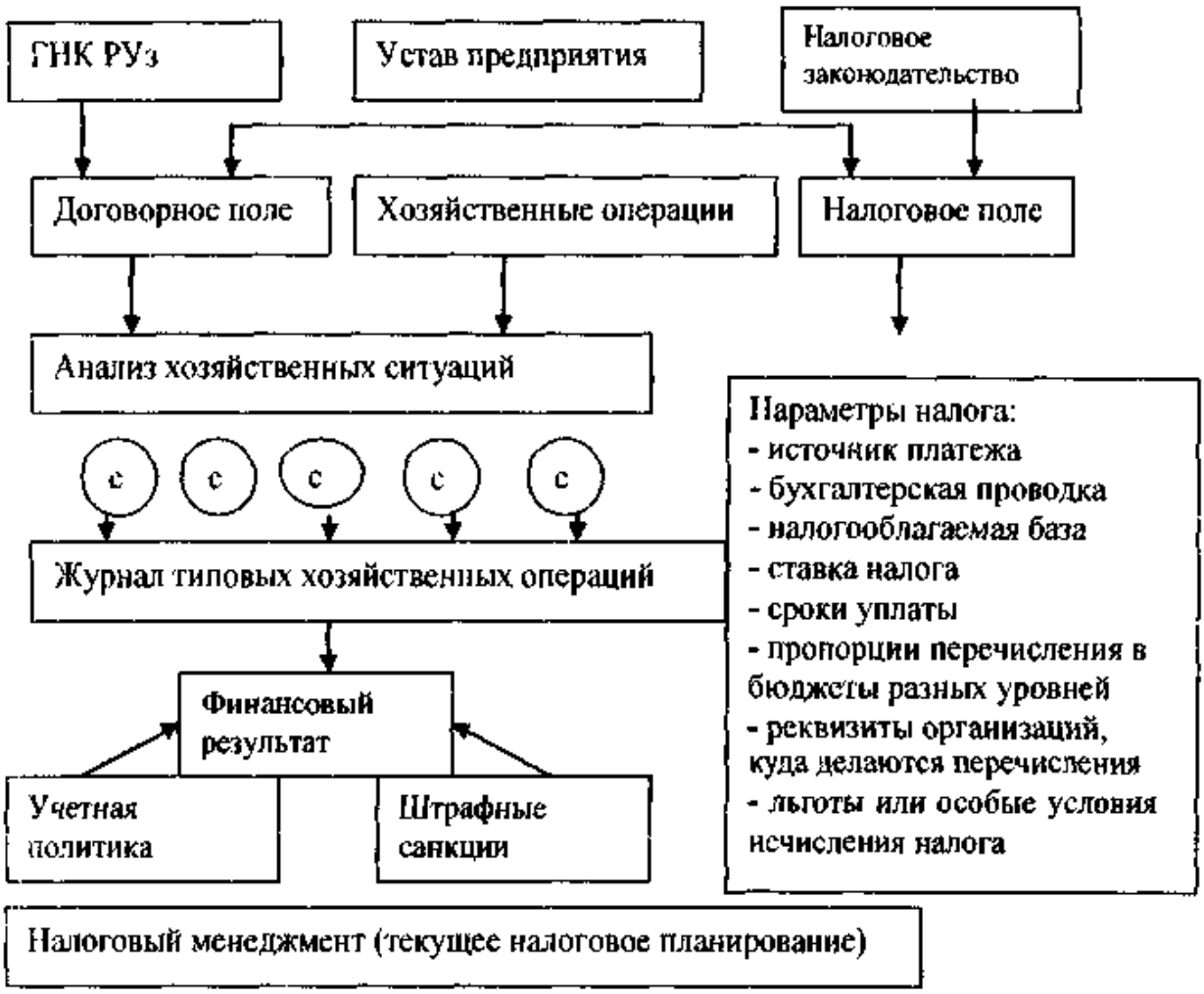


Рис. 3.3. *Общая схема налогового планирования на предприятиях и в организациях.*

вого планирования на коммерческих предприятиях, где С — различные ситуации с учетом налоговых, договорных и хозяйственных наработок, выполненных специалистами предприятия.

Ниже показана последовательность налогового планирования, состоящего условно из восьми укрупненных процедур.

1. Как уже отмечалось, текущее планирование в первую очередь предусматривает формирование налогового поля. В соответствии со статусом предприятия, на основании его устава и законодательных актов в области налогообложения определяется спектр основных налогов, которые надлежит уплачивать в бюджет и внебюджетные фонды. Составляется налоговая таблица, характеризующая налоговое поле хозяйствующего субъекта, в которой каждый налог описывается с помощью следующих основных показателей (параметров):

- источник платежа (статья расходов);
- бухгалтерская проводка;
- налогооблагаемая база;
- ставка налога;
- сроки уплаты;
- пропорции перечисления в бюджеты разных уровней;
- реквизиты организации, в адрес которых делаются перечисления;
- льготы или особые условия исчисления налога.

После этого специалистами предприятия анализируются все предоставленные законодательством льготы по каждому из налогов на предмет их использования в практической деятельности. С учетом результатов этого анализа составляется детальный план использования льгот по выбранным налогам.

2. Согласно уставу предприятия и на основе гражданского законодательства формируется система договорных отношений (договорное поле). В рамках текущей предпринимательской деятельности осуществляется планирование возможных форм сделок: аренда, подряд, купля-продажа, возмездное оказание услуг и т.п. Каждая сделка должна быть оценена с точки зрения возникающих при ней налоговых последствий на момент подготовки документов, т.е. еще до того, как она будет заключена.

Далее выполняются действия в следующей последовательности:

3. Подбираются типичные хозяйственные операции, которые предстоит выполнять предприятию;

4. Разрабатываются различные ситуации с учетом налоговых, договорных и хозяйственных наработок;

5. Выбираются наилучшие варианты, которые оформляются в виде блоков бухгалтерских и/или налоговых проводок;

6. Из оптимальных блоков составляется журнал типовых хозяйственных операций, который служит основой ведения финансового и налогового учета;

7. Оценивается получение максимального финансового результата с учетом налоговых рисков (возможных штрафных санкций), осуществляется наиболее рациональное с налоговой точки зрения размещение активов и прибыли предприятия;

8. Определяются альтернативные способы учетной политики организации.

Учетная политика – это определенные принципы, правила и практические приемы, принятые хозяйствующим субъектом для формирования бухгалтерского и налогового учета, подготовки финансовой отчетности. С помощью учетной политики проще разобраться в системе налогообложения, а также создать модель минимизации налогов, приемлемую для конкретной организации.

При разработке учетной политики предстоит решить следующие задачи:

• сделать бухгалтерский учет прозрачным и доступным для понимания;

• создать систему налогового учета;

• предусмотреть определенные направления снижения налогов, не противоречащие действующему законодательству;

• построить такую организацию финансовой (бухгалтерской) службы, которая способствовала бы своевременному и четкому решению задач бухгалтерского учета и налогообложения.

Учетная политика, отвечающая на все вышеперечисленные задачи, может оказать действенную помощь организации, а не стать тем формальным документом, который во избежание проблем необходимо предоставить в налоговый орган. При разработке учетной политики следует также учитывать специфику деятельности организации.

Учетные приемы, формирующие оценку активов, порядок признания выручки от реализации и списания затрат имеют прямую связь с налогообложением предприятия и его финансовым положением. Варьируя учетной методологией в дозволенных законом пределах, имеется возможность выбирать наиболее выгодный способ учета. Поэтому определение и грамотное применение элементов учетной и налоговой политики – одно из направлений эффективного налогового планирования.

Краткие выводы:

В заключение рассмотрения темы можно сделать вывод, что:

1. Использование налогового планирования на предприятии позволяет оптимизировать налоговые платежи, используя законные методы.

2. Механизм налогового планирования на предприятии представляет собой взаимосвязь двух элементов:

• тактическое планирование (планирование налоговых платежей);

• стратегическое планирование (налоговое планирование).

Указанные элементы имеют разные цели, инструментарий и результат.

3. Стратегическое налоговое планирование информационно обеспечивает руководителей различных уровней для принятия своевременных управленческих решений.

Вопросы для контроля:

1. Назовите основные задачи налогового планирования на уровне организации.
2. Какую цель преследует общегосударственное налоговое планирование?
3. Что представляет собой налоговая тактика и стратегия?
4. Почему при налоговом планировании учитывается степень риска?
5. Что представляет собой классификация налогового планирования?
6. Что предполагает оптимизация мероприятий налогового менеджмента?
7. В каких случаях применяются регрессивные и корреляционные методы?

Литература:

1. Паскачев А. Б. Налоги и налогообложение : учеб. пособ. – М.: Высшее образование, 2008. – 236 с.

2. Попова Л.В. и др. Налоговый учет, отчетность, аудит: учеб. пособ. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 416 с.

3. Сергеев И.В. Налоговое планирование: Учеб.-метод. пособ. / И.В. Сергеев, А.Ф. Галкин, О.М. Воронцова. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 321 с.

4. Сергеева Т.Ю. Методы и схемы оптимизации налогообложения: практич. пособ. М.: Изд-во «Экзамен», 2005.

5. Митюкова Э.С. Налоговое планирование: анализ реальных схем. – М.: Эксмо, 2010. – 288 с.

Глава 4

ЭТАПЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

4.1. Понятие и этапы осуществления налогового планирования

Процесс налогового планирования можно разделить на несколько тесно взаимосвязанных этапов, которые, однако, не следует рассматривать как четкую и неизменную последовательность действий, неуклонное следование которым обязательно позволяет добиться минимизации налоговых обязательств плательщика. Отдельные вопросы любого из этапов (например, выбора организационно-правовой формы предприятия или его структуры) могут решаться одновременно с размещением предприятия или его отдельных подразделений (с определением инвестиционной политики, с прогнозированием будущих изменений его структуры), т.е. с рассмотрением других проблем налогообложения предприятия.

Этап 1. Пространственный фактор следует учитывать для оптимизации налогов исходя из целей деятельности предприятия и особенностей налоговых режимов отдельных стран.

На первом этапе, как правило, принимается решение о наиболее выгодном с налоговой точки зрения месте расположения как самого предприятия (производства, цеха, конторы и т.п.), так и его руководящих органов, филиалов или дочерних компаний, в том числе и с использованием стран-«налоговых убежищ», исходя из определенных для него целей деятельности и особенности возникающих при этом налоговых режимов. При окончательном выборе места для регистрации юридического лица следует учитывать не только налоговый режим, предоставляемый местным законодательством, но и другие положения налогового права, например, возможность безналогового перевода доходов из одной страны в другую (как в случае с использованием «голландского сандвича»), возможность и условия предоставления на-

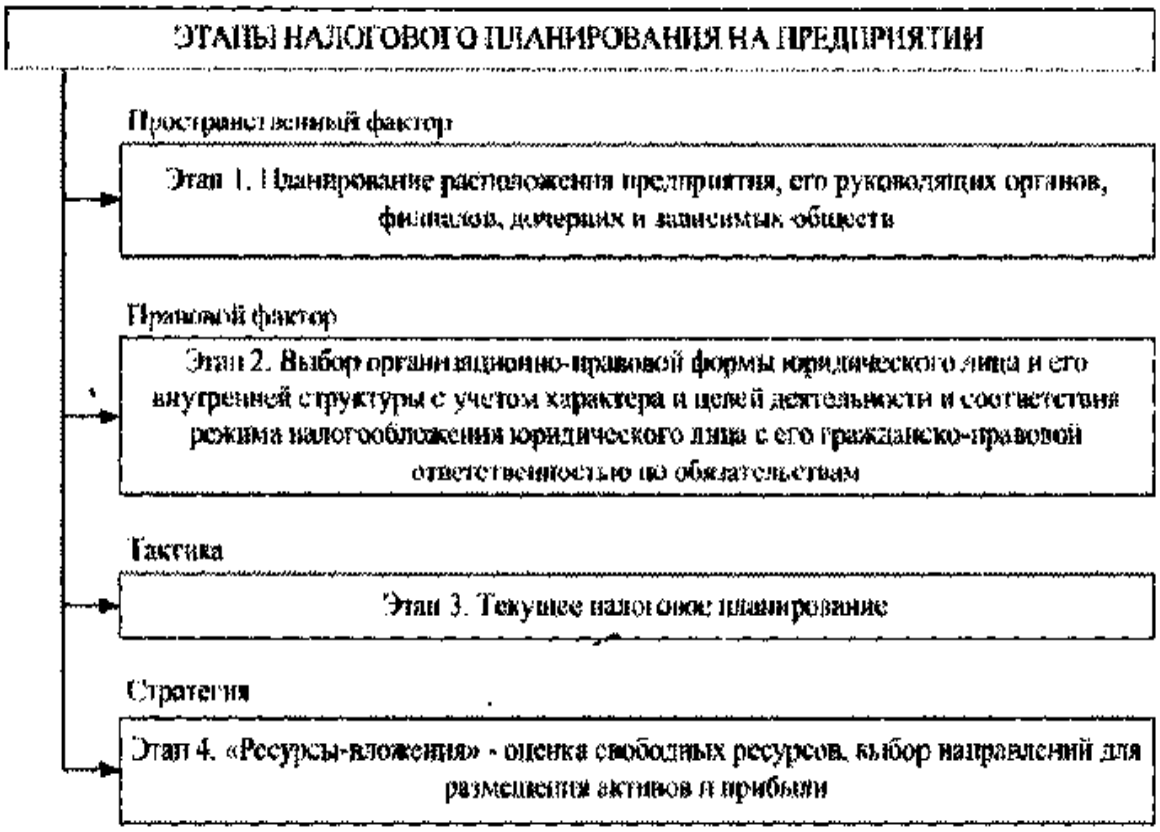


Рис. 4.1. *Этапы налогового планирования на предприятии.*

логовых кредитов и других специальных льгот, условия налоговых соглашений и другие вопросы.

Этап 2. Важное значение для целей налогового планирования имеет не только размер, но и способ формирования уставного капитала. Например, внесение имущества в уставный капитал создает первоначальные налоговые обязательства в виде налога на имущество. Выбор основных направлений деятельности на стадии подготовки учредительных документов будет иметь последствия, например, для расчета отчислений на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Создание филиалов в юрисдикциях с повышенным налоговым бременем снижает общие доходы организации, а с минимальным – создает дополнительные возможности для налогового планирования. Хозяйствующие субъекты должны учитывать то обстоятельство, что участие государства при формировании уставного капитала в размере более 25% ограничивает возможности

проведения реструктуризации, передачи имущества и распределения полученных доходов, а также участие в создании аффилированных групп.

Основная задача второго этапа налогового планирования состоит в том, чтобы выбрать оптимальную для конкретных целей деятельности организационно-правовую форму юридического лица и одновременно с этим решить вопрос ее соотношения с возникающим при этом налоговым режимом. Налоговые обязательства предприятия определяются не только тем, в какой налоговой юрисдикции оно расположено или ведет предпринимательскую деятельность, но и налоговым режимом распределения получаемой им прибыли.

Перечень налогов, сроки выплат, методы исчисления и применения льгот, мероприятия по налоговой минимизации, основные участники, их роли и положение, аппарат и инструментарий, необходимые для осуществления процедур оптимизации налогового портфеля, финансовые, материальные, технические и человеческие ресурсы закрепляются в сводном документе – налоговом плане, составление которого является третьим этапом налогового планирования.

Этап 3. Текущее налоговое планирование состоит из следующих элементов:

• использование налоговых освобождений и льгот по основным налогам с учетом изменения налогового законодательства с целью оперативного реагирования на эти изменения, включая реорганизацию предприятия;

• использование оптимальных форм договоров при прогнозировании и определении налогооблагаемого дохода и показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, планирование сделок, опосредствующих предпринимательскую деятельность организации;

• разработка учетной политики для целей оптимизации налогообложения.

Сущность третьего этапа налогового планирования состоит в максимально полном и правильном использовании налоговых льгот при текущей предпринимательской деятельности – в процессе так называемого налогового планирования.

Налоговый план – это заранее разработанная система мероприятий оперативного, тактического и стратегического уровней, предусматри-

вающая цели, содержание, сбалансированное взаимодействие ресурсов, объем, методы, последовательность и сроки выполнения намеченных налоговых нововведений.

Налоговый план, с одной стороны, является неотъемлемой частью финансового плана (бюджета) предприятия, он должен содержать, в конечном итоге, график оптимизированных налоговых платежей, которые в финансовом плане признаются расходами организации. Кроме того, налоговый план в определенной мере взаимодействует с планом маркетинга, капиталовложений и НИОКР. С другой стороны, налоговый план – это самостоятельный документ, регулирующий управленческую деятельность по оптимизации налоговых изъятий в государственный бюджет с предприятия.

Реализация мероприятий, закрепленных в налоговом плане, – четвертый этап процедуры налогового планирования, – должна контролироваться по мере выполнения предусмотренных шагов и действий, расхождения между планируемыми и достигнутыми фактическими результатами подлежат обязательному анализу, на основании которого выявляются причины возникших несоответствий, после чего в налоговом плане производятся необходимые корректировки, призванные учесть негативные моменты в будущем.

Этап 4. На этой стадии принимаются решения по наиболее рациональному размещению активов и прибыли и по проблемам инвестирования и аккумулирования средств, так как правильное размещение прибыли и капитала позволяет получить дополнительные налоговые льготы, а в отдельных случаях – обеспечить возврат части уплаченных налогов.

Вопросы четвертого этапа налогового планирования – размещение наиболее рациональным образом с налоговой точки зрения активов и прибыли предприятия – на первый взгляд напрямую не связаны с минимизацией налогов. Однако во многих случаях, правильное размещение прибыли и капиталов предприятия и выбор инвестиционной политики могут обеспечить дополнительные налоговые льготы или даже возврат части уплаченных налогов. Число возможных вариантов велико, что открывает широкий простор для деятельности консультантов по налогам и инвестициям.

Налоговое планирование неотделимо от общей предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта и должно осуществляться

в ходе хозяйственной деятельности, на всех ее уровнях и этапах и должно быть непременным и непосредственным ее элементом.

4.2. Этапы процесса формирования налоговой стратегии предприятия

Процесс формирования налоговой стратегии предприятия рекомендуется осуществлять по следующим этапам:

1. Определение общего периода формирования налоговой стратегии.

Главным условием его определения является продолжительность периода, принятого для формирования общей стратегии развития предприятия, так как налоговая стратегия носит по отношению к ней подчиненный характер, она не может выходить за пределы этого периода (более короткий период формирования налоговой стратегии допустим).

Важным условием определения периода формирования стратегии предприятия в области налогообложения является предсказуемость развития экономики в целом, налоговой политики государства, конъюнктуры тех сегментов финансовых рынков, с которыми связана предстоящая финансовая деятельность предприятия, – в условиях нынешнего нестабильного (а по отдельным аспектам непредсказуемого) развития экономики страны этот период не должен быть слишком продолжительным и в среднем должен определяться рамками трех лет.

Условиями определения периода формирования налоговой стратегии предприятия являются также отраслевая принадлежность предприятия, его размер, стадия жизненного цикла и другие.

2. Исследование факторов внешней налоговой среды и налоговой политики государства.

Такое исследование предопределяет изучение экономико-правовых условий деятельности предприятия с учетом современного состояния налогового поля и возможного их изменения в предстоящем периоде. Кроме того, исходя из того, что стратегия в области налогообложения является частью финансовой стратегии предприятия, на этом этапе разработки налоговой стратегии анализируется конъюнктура финансового рынка и факторы, определяющие ее, а также разрабатывается про-

гноз конъюнктуры в разрезе отдельных сегментов этого рынка, связанных с предстоящей деятельностью предприятия в процессе налогового планирования.

3. Формирование стратегических целей деятельности предприятия в области налогового планирования.

Главной целью такой деятельности является повышение уровня благосостояния собственников предприятия и максимизация рентабельности производства за счет снижения налоговых расходов. Вместе с тем, эта главная цель требует определенной конкретизации с учетом задач и особенностей предстоящего развития предприятия.

Система налоговых стратегических целей должна обеспечивать формирование достаточного объема собственных финансовых ресурсов и высокорентабельное использование собственного капитала; оптимизацию налогового портфеля; приемлемость уровня налоговых рисков в процессе осуществления предстоящей хозяйственной деятельности и т.п.

Систему стратегических целей в области налогового планирования следует формулировать четко и кратко, отражая каждую из целей в конкретных показателях – целевых стратегических нормативов. В качестве таких целевых стратегических нормативов по отдельным аспектам налогового планирования предприятия могут быть установлены:

минимальная доля налоговых отчислений в добавленной стоимости, производимой предприятием;

среднегодовой темп снижения доли налоговых отчислений;

процентное распределение переменных и постоянных налоговых издержек предприятия при применении маржинального подхода определения прибыли; к переменным налоговым издержкам относятся все косвенные налоги и часть прямых налогов (в частности, налог на прибыль), к постоянным издержкам относятся все рентные налоги (земельный налог, налог на имущество и т.п.), единый социальный платеж, взимаемые с работников, имеющих повременную оплату труда, и ряд других налогов;

минимальный уровень денежных активов, обеспечивающий текущую налоговую платежеспособность предприятия;

предельный уровень налоговых рисков в разрезе основных направлений хозяйственной деятельности предприятия.

4. Конкретизация целевых показателей налоговой стратегии по периодам ее реализации.

В процессе этой конкретизации обеспечивается динамичность представления системы целевых стратегических нормативов налогового планирования, а также их внешняя и внутренняя синхронизация во времени.

Внешняя синхронизация предусматривает согласование во времени реализации разработанных показателей налоговой стратегии с показателями общей и финансовой стратегии предприятия, а также с прогнозируемыми изменениями налоговой политики государства.

Внутренняя синхронизация предусматривает согласование во времени всех целевых стратегических нормативов налогового планирования между собой.

5. Разработка налоговой политики по отдельным аспектам деятельности по планированию налоговых отчислений.

Этот этап формирования финансовой стратегии является наиболее ответственным.

Налоговая политика представляет собой форму реализации налоговой идеологии и налоговой стратегии предприятия в разрезе наиболее важных аспектов деятельности в области налогового планирования и на отдельных этапах ее осуществления. В отличие от налоговой стратегии в целом, налоговая политика формируется лишь по конкретным направлениям налогового планирования на предприятии, требующим обеспечения наиболее эффективного управления для достижения главной стратегической цели этого процесса.

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

6. Разработка системы организационно-экономических и экономико-правовых мероприятий по обеспечению реализации налоговой стратегии.

В системе организационно-экономических мероприятий предусматривается формирование на предприятии «центров налоговой ответственности» разных типов; определение прав, обязанностей и меры ответственности их руководителей за результаты налогового планирования; разработка системы стимулирования работников за их вклад в повышение эффективности налогового планирования и т.п.

Среди экономико-правовых мероприятий в области налогового планирования, способных облегчить достижение стратегических целей предприятия, можно выделить обзор и прогноз обычаев делового оборота и судебной практики, нормативно-правовой базы и ее изменения в долгосрочном периоде; составление прогнозов налоговых обязательств организации, в том числе при наступлении форс-мажорных обстоятельств; варианты (не менее двух) схем финансовых, документарных и товарно-материальных потоков; составление сетевого графика соответствия исполнения налоговых, финансовых и коммерческих обязательств организации; письменное обоснование применяемых схем и, в особенности, «узких мест», с точки зрения налоговых последствий; варианты возможных причин резких отклонений от расчетных показателей деятельности организации, прогноз эффективности применяемых мер, оценка риска различных программ действий.

7. Оценка эффективности разработанной налоговой стратегии.

Она является заключительным этапом стратегического налогового планирования на предприятии и проводится по следующим основным параметрам:

– согласованность налоговой стратегии предприятия с общей стратегией его развития. В процессе такой оценки выявляется степень согласованности целей, направлений и этапов в реализации этих стратегий;

– согласованность налоговой стратегии предприятия с предполагаемыми изменениями внешней среды. В процессе этой оценки определяется, насколько разработанная налоговая стратегия соответствует прогнозируемому развитию экономики страны, изменениям налоговой политики государства и конъюнктуры финансового рынка в разрезе отдельных ее сегментов;

– внутренняя сбалансированность налоговой стратегии. При проведении такой оценки определяется, насколько согласуются между со-

бой отдельные цели и целевые стратегические нормативы предстоящей деятельности по налоговому планированию; насколько эти цели и нормативы корреспондируют с содержанием налоговой политики по отдельным аспектам налогового планирования; насколько согласованы между собой по направлениям и во времени мероприятия по обеспечению их реализации;

– реализуемость налоговой стратегии. В процессе такой оценки, в первую очередь, рассматриваются потенциальные возможности предприятия в формировании финансовых, интеллектуальных и технико-организационных ресурсов для решения поставленных задач налогового планирования;

– приемлемость уровня рисков, связанных с реализацией налоговой стратегии. В процессе такой оценки необходимо определить, насколько уровень прогнозируемых налоговых рисков, связанных с деятельностью предприятия, обеспечивает достаточное равновесие в процессе его развития и соответствует налоговому менталитету его собственников и ответственных за налогообложение менеджеров. Кроме того, необходимо оценить, насколько уровень этих рисков допустим для финансовой деятельности данного предприятия с позиций возможного размера финансовых потерь (налоговых санкций, пеней за несвоевременную уплату налогов);

– результативность разработанной налоговой стратегии. Оценка результативности налоговой стратегии может быть проведена прежде всего на основе прогнозных расчетов финансовых коэффициентов, а также исходя из динамики показателя доли налоговых отчислений в добавленной стоимости. Наряду с этим могут быть оценены и нематериальные результаты реализации разработанной стратегии – рост деловой репутации (гудвилл) предприятия; повышение управляемости денежных потоков; повышение уровня социальной удовлетворенности прилегающей внешней среды и др.

4.3. Пределы налогового планирования

В правоприменительной практике большинства государств сложились специальные методы, позволяющие предотвратить уклонение от

уплаты налогов, а также существенно ограничить сферу применения налогового планирования. Эти методы можно классифицировать на законодательные ограничения, меры административного воздействия, применяемые при нарушении плательщиком налогового законодательства, а также специальные судебные доктрины. Необходимость изучения и подробной правовой регламентации применяемых методов обусловлена тем, что в налоговом праве существует понятие презумпции облагаемости доходов плательщика, требующей предоставления ему дополнительных гарантий и прав на защиту от произвола налоговых органов, что усугубляется правом последних взыскивать санкции за нарушения законодательства о налогах в бесспорном порядке (с юридических лиц).

Что касается законодательных ограничений, то к ним можно отнести прежде всего положительные меры, направленные на предотвращение уклонения от уплаты налогов, в том числе обязанность субъекта зарегистрироваться в налоговом органе в качестве налогоплательщика, предоставлять сведения и документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов, удерживать налоги у источника отдельных категорий доходов (например, при выплате заработной платы и платежей во внебюджетные фонды), а также установление мер ответственности за нарушения налогового законодательства. В числе таких мер следует отметить наиболее распространенные составы правонарушений: сокрытие и занижение прибыли, полученной плательщиком, занижение и просрочка уплаты налогов, уклонение от предоставления документов, предназначенных для исчисления и уплаты налогов. Такие ограничения устанавливаются в законах о налогах и представляют собой, по сути, совокупность обязанностей налогоплательщика, составляющих наряду с его правами и гарантиями их осуществления налоговый кодекс поведения.

К пределам налогового планирования принято относить следующие:

Законодательные ограничения – это обязанность экономического субъекта зарегистрироваться в налоговом органе, предоставлять документы, необходимые для исчисления и уплаты налога, и др. К ним также можно отнести установленные меры ответственности за нарушения налогового законодательства.

Налоговые органы вправе требовать от налогоплательщиков соблюдения ими налогового законодательства, а именно: своевременной и правильной уплаты налогов, предоставления документов, подтверждающих право на льготы, затребовать объяснения представителей плательщика и проводить проверки (в том числе встречные) соблюдения субъектами налогового законодательства и принимать решения о применении санкций за его нарушения. Сюда же следует отнести право налоговых органов обращаться к уголовному преследованию нарушителей налогового законодательства. Кроме того, существует ряд полномочий налоговых инспекций, которые по своему содержанию являются мерами административного воздействия. В качестве примера можно привести право налоговых органов приостанавливать операции по счетам плательщика, а также право обращения взыскания по задолженности по уплате налогов на имущество плательщика, в том числе и на суммы, причитающиеся ему от его дебиторов.

Меры административного воздействия выражаются в том, что налоговые органы вправе требовать своевременной и правильной уплаты налогов, предоставления необходимых документов и объяснений, обследовать помещения. Они могут проводить проверки и принимать решения о применении соответствующих санкций, в частности, приостанавливать операции по счетам плательщика, обращать взыскание по недоимке на имущество налогоплательщика.

Специальные судебные доктрины применяются судами для признания сделок не соответствующими требованиям законодательства по мотивам их заключения с целью уклонения от уплаты или незаконного обхода налогов. К ним относятся доктрина «существо над формой» и доктрина «деловая цель».

В мировой практике налоговые органы имеют большие возможности при использовании судебного механизма борьбы с уклонением от уплаты налогов. Рассмотрим основные судебные доктрины, применяемые судами США для признания некоторых сделок не соответствующими требованиям законодательства по мотивам их заключения с целью уклонения от уплаты налогов или незаконного обхода налогов.

Доктрина «существо над формой» («equity above the form»). Юридическая концепция, лежащая в основе этой доктрины, состоит в том,

что юридические последствия, вытекающие из сделки, определяются в большей степени ее существом, нежели формой. Иными словами, если форма сделки не соответствует отношениям, которые фактически реализуются между сторонами по сделке, возникают юридические последствия, соответствующие существу сделки или реально возникшим отношениям, создания которых стороны могли и не предполагать. Данная доктрина имеет «обратный ход». Так, заинтересованное лицо может воспользоваться данной доктриной, чтобы доказать, что существо действий должно превалировать над незначительными упущениями в форме сделки, допущенными при ее заключении.

В качестве примера можно привести такой случай. Стороны намеревались заключить договор купли-продажи имущества с условием распределения в процентном отношении прибыли, получаемой покупателем при последующей перепродаже этого же имущества. Данная сделка была оформлена как договор комиссии, хотя и с сохранением ряда характерных условий договора купли-продажи с условием. При ее реализации возникли соответствующие договору комиссии правовые последствия, включая обязанность для покупателя уплаты налога на прибыль предприятий по повышенной ставке, как в случае получения дохода от посреднической операции. Налоговая инспекция не приняла во внимание действительные намерения сторон и проигнорировала сущность фактически возникших отношений при исполнении сделки, не соответствующих отношениям комитента и комиссионера. Для разрешения возникшей проблемы сторонам было рекомендовано обратиться в суд с иском о признании данного договора комиссии договором купли-продажи с условием, а после признания его таковым – к налоговой инспекции о взыскании излишне уплаченных сумм налога.

Суть доктрины «деловая цель» («business purpose) состоит в том, что сделка, создающая определенные налоговые преимущества для ее сторон, может быть признана недействительной, если она не достигает деловой цели. При этом налоговая экономия сама по себе не признается в качестве деловой цели сделки в целях предупреждения уклонения от уплаты налогов. Например, согласно статье 11 Директивы ЕЭС «О слияниях» налоговые преимущества, предусмотренные данным актом для компаний, осуществляющих слияния, поглощения или другие пре-

образования, не будет предоставляться, если будет установлено, что принципиальной целью или даже одной из основных целей, преследуемых сторонами при реорганизации, было уклонение от уплаты налогов или избежание (обход) налогов. При этом, тот факт, что действия, предпринимаемые сторонами в рамках данной доктрины, не обусловлены разумными коммерческими соображениями («valid commercial reasons»), такими как, например, рационализация коммерческой деятельности, приближение производства к рынку сырья или сделка имела своей принципиальной целью уклонение от уплаты налогов или избежание налогов и переложению бремени доказывания обратного на участников сделки (налогоплательщиков).

Доктрина «сделки по шагам» («step transactions») сводится к тому, что суд при рассмотрении конкретной сделки «устраняет» промежуточные операции, осуществленные сторонами, и рассматривает реально совершенные действия. Налогоплательщики нередко раздробляют сделку, связанную с существенными налоговыми обязательствами, на ряд промежуточных, позволяющих достигнуть требуемого результата с гораздо меньшими налоговыми последствиями. Доктрина «сделки по шагам» имеет много общего с доктринами «существо над формой» и «деловая цель», а применяется, как правило, в тех случаях, когда налоговые власти доказывают, что разделение единой сделки на ряд промежуточных «шагов», совершаемых с незначительными временными промежутками, имело своей целью лишь уклонение от уплаты налогов. Результатом применения доктрины может быть отказ от предоставления налоговых льгот, на которые стороны могли рассчитывать при дроблении сделки на «шаги», установление обязанности уплачивать налоги, соответствующие основной сделке и, в ряде случаев, применение мер ответственности за уклонение от уплаты налогов.

Возможность применения основных принципов данной доктрины в Республике Узбекистан обусловлена тем, что в ряде случаев заключаются сделки с целью уклонения от уплаты налогов без намерения создать соответствующие правовые последствия. В качестве примера можно привести случаи заключения трудовых (или близких к ним гражданско-правовых) договоров с инвалидами и некоторыми другими категориями граждан, чье трудоустройство предоставляет предприятию существенные налоговые льготы. В большинстве таких случаев

следует говорить о наличии мнимых сделок, заключенных исключительно в целях обхода налога.

Можно выделить другие способы, при помощи которых государственные органы ограничивают сферу применения налогового планирования. В частности, это заполнение пробелов в налоговом законодательстве, презумпция облагаемости, право на обжалование сделок налоговыми и иными органами.

Основное же ограничение налогового планирования заключается в том, что налогоплательщик имеет право лишь на законные методы уменьшения налоговых обязательств. В противном случае вместо налоговой экономии возможны огромные финансовые потери, банкротство и лишение свободы. С другой стороны, в случае слишком жесткого государственного воздействия на налогоплательщиков следует вспомнить высказывание Джеймса Ньюмена: «От налогов за границу убегает никак не меньше людей, чем от диктаторов».

Кроме того, в ряде стран существуют специальные «штрафные налоги» («penalty taxes»), применяемые к налогоплательщику в специально установленных случаях (как правило, при условии применения к действиям налогоплательщика специальных тестов). Один из таких налогов – налог за неразумное аккумулирование прибыли корпорацией («penalty tax on improper accumulations of earnings») применяется в случае, когда корпорация уклоняется от распределения дивидендов, употребляя прибыль на цели, признаваемые «неразумными» («unreasonable needs»). Например, для последующего предоставления займов акционерам корпорации или предоставления им возможности использовать средства корпорации для их собственной выгоды, предоставление займов лицам, признаваемым связанными с корпорацией (например, отношениями участия в капитале и т.п.), инвестиции в ценные бумаги (если это активность не является привычной для корпорации) и т.д.

Существует также ряд стран, которые «специализируются» на предоставлении налоговых льгот иностранным юридическим лицам, взимая при этом мизерные налоги, либо совсем отказываясь от них и извлекая для себя выгоду в виде льгот. Если иметь компанию в Великобритании, где резидентами считаются компании, имеющие в этой стране центр фактического руководства, и управлять ею из США, где критерием резидентства признается место создания (инкорпорации)

компании, то такая компания не будет считаться резидентом ни в Великобритании, ни в США. Соответственно, ни в одной из этих стран она не будет подпадать под режим «неограниченной налоговой ответственности», под которой понимается обязанность уплачивать в определенной стране налоги со всех полученных ею доходов из всех источников. Считаясь же нерезидентом в каждой из этих стран, она будет облагаться налогом только по доходам из источников в этих странах. Если представить, что данная компания будет осуществлять предпринимательскую деятельность в одной из стран, где налоги невысоки, а перевод средств из этих стран (репатриация прибыли) допускается без удержания налогов, то получится пример налогового планирования в международном масштабе, вполне доступного для более или менее крупных фирм. Кроме того, есть страны, которые ограничивают свою налоговую юрисдикцию только доходами, полученными на ее территории, и отказываются от обложения доходов, полученных ее резидентами из-за рубежа. В качестве примера можно привести Францию, Швейцарию.

И, наконец, грамотное использование как двусторонних, так и многосторонних соглашений об устранении двойного налогообложения, предоставляет широкие возможности для обхода налогов при международном налоговом планировании. В качестве примера можно привести особенность налогового соглашения, заключенного между Нидерландами и Антильскими островами, именуемую «голландским сандвичем». Термин «голландский сандвич» используется для обозначения организационных структур, используемых в международном налоговом планировании. Приведем два примера использования «голландского сандвича».

Компания, зарегистрированная иностранным инвестором на Антильских островах (в «налоговом убежище»), учреждает дочернюю холдинговую компанию в Нидерландах и использует ее для управления компаниями, создаваемыми в любых странах, и фактически принадлежащими все той же компании, расположенной на Антильских островах.

Другой налог такого рода – налог на личные холдинговые компании – применяется с целью использования корпораций в качестве «Чековых книжек» или в качестве «инкорпорированных талантов» (корпораций, учреждаемых для распоряжения способностями ее владель-

ца – спортсмена, актера, музыканта). Популярность использования в подобных целях корпораций обусловливалась значительным разрывом в уровне ставок налогообложения доходов физических лиц и корпораций.

Для завершения анализа возможностей, используемых налоговыми органами для борьбы с уклонением от уплаты налогов, при планировании сделок следует назвать основания, по которым сделки могут быть признаны узбекским законодательством недействительными.

Так, налоговые органы могут потребовать признания мнимых сделок недействительными. В качестве примера можно назвать заключение договора аренды имущества между дочерней и холдинговой компаниями в целях обхода двойного налогообложения дивидендов, распределяемых дочерней компанией. В таком случае при выплате дивидендов под видом арендной платы может быть применен принцип «фактических дивидендов» («constructive dividends» или «hidden profit distributions»), согласно которому выплаты различного рода, производимые компанией ее акционерам, хотя и не выраженные в форме дивидендов, могут быть признаны распределением дивидендов. К компании, фактически распределяющей дивиденды под видом арендной платы (например, при выплате арендной платы в размере, превышающем разумный размер платы за аналогичное имущество, арендуемое лицом, не взаимосвязанным с арендодателем), могут быть применены санкции за уклонение от уплаты налогов. Бремя доказывания в рассматриваемом случае лежит на плательщике. Он вправе доказывать, что распределение дивидендов не имело места, что выплачиваемые суммы не превышали средней рыночной платы за использование арендуемого имущества.

В ряде стран, в частности, в Швеции, законодательство устанавливает правила о «предварительном постановлении». Специальный отдел Центрального налогового управления Швеции может направить налогоплательщику по его просьбе предварительное постановление о налоговых последствиях сделок, которые он предполагает заключить в будущем. Подобные «налоговые прогнозы» можно обжаловать в Верховном административном суде. При этом само предварительное постановление для налогоплательщика не обязательно (он вправе отказаться от заключения сделки, изменить ее условия и т.п.), тогда как для

налоговых органов оно приобретает обязательный характер в случае, если налогоплательщик реализует намеченные планы. Данная процедура дает плательщику возможность предварительно «обсудить» как правомерность заключения интересующей его сделки, так и ее налоговые результаты, а также иные последствия.

В действующем законодательстве Республики Узбекистан возможность принятия предварительного решения установлена в Таможенном кодексе Республики Узбекистан, согласно которому таможенные органы вправе принять предварительное решение по классификации товаров, таможенных платежей и по другим вопросам применения актов законодательства в отношении конкретного товара или конкретной хозяйственной операции по запросу заинтересованного лица. Такое предварительное решение обязательно для таможенных органов в течение одного года по товарам, по которым можно использовать глубокий экономический и статистический анализ сложившихся тенденций, позволяющий в среднем с определенной степенью вероятности нивелировать влияние множества факторов, выявить наиболее общее в совокупности тенденций. Качественный анализ показал, что статистические модели, с помощью которых определяются ресурсы государственного бюджета, дали хорошо согласовывающиеся данные, касающиеся его объема на ближайшую перспективу.

Краткие выводы:

Подводя итог вышесказанному, можно сформулировать следующие выводы:

Налоговое планирование – процесс творческий, требующий строго индивидуального подхода, однако в этом процессе можно выделить ряд укрупненных последовательных этапов, каждый из которых, в свою очередь, состоит из целого набора взаимосвязанных процедур:

1. На первом этапе налогового планирования, который совпадает с моментом возникновения идеи об организации коммерческого предприятия, осуществляется формулирование целей и задач нового образования, сферы производства и обращения, в связи с чем сразу же решается вопрос о том, следует ли использовать те налоговые льготы, которые

предоставлены законодательством для малых предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере материального производства.

2. На втором этапе решается вопрос о наиболее выгодном с налоговой точки зрения месте расположения предприятия и его структурных подразделений, имея в виду не только страны и регионы с льготным режимом налогообложения, но и области Узбекистана с особенностями местного налогообложения.

3. На третьем этапе решается вопрос о выборе одной из существующих организационно-правовых форм юридического лица или формы предпринимательства без образования юридического лица (простое товарищество или индивидуальное предпринимательство физических лиц).

4. На четвертом этапе анализируются все предоставленные налоговым законодательством льготы по каждому из налогов на предмет их использования в коммерческой деятельности – по результатам анализа составляется план действий в отношении осуществления льгот по выбранным налогам, который является составной частью общего налогового планирования.

Вопросы для контроля:

1. Перечислите этапы процесса формирования налоговой стратегии предприятия.
2. Что понимается под пределами налогового планирования?
3. Перечислите основные задачи налогового планирования?
4. Что является основной целью стратегического налогового планирования?
5. Что понимается под доктриной «существо над формой» («equity above the form»)?
6. Что понимается под специальными «штрафными налогами» («penalty taxes»)?

Литература:

1. Паскачев А. Б. Налоги и налогообложение : учеб. пособ. — М.: Высшее образование, 2008. – 236 с.

2. Попова Л.В. и др. Налоговый учет, отчетность, аудит: учеб. пособ. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 416 с.

3. Сергеев И.В. Налоговое планирование: Учеб.-метод. пособ. / И.В. Сергеев, А.Ф. Галкин, О.М. Воронцова. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 321 с.

4. Сергеева Т.Ю. Методы и схемы оптимизации налогообложения: Практическое пособие. М.: Изд-во «Экзамен», 2005.

5. Митюкова Э.С. Налоговое планирование: анализ реальных схем. – М.: Эксмо, 2010. – 288 с.

Глава 5

БЮДЖЕТНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

5.1. Роль бюджетного прогнозирования и планирования в системе государственного регулирования национальной экономики

Комплекс управления и регулирования экономических процессов национальной экономики включает следующие элементы: предпосылки, прогнозы, планы, гипотезы, целевые программы, количественные и качественные индикаторы и стратегически перспективные директивы.

Роль и место бюджетного прогнозирования и бюджетного планирования в системе экономического регулирования определяются их тесным взаимодействием и тем фактом, что прогнозирование является концептуальной базой для проработки, подготовки, анализа и утверждения плановых решений. Прогнозирование определяет направления развития планирования и выработки конкретных планов, учитывающих специфические особенности ситуаций, в которых они разрабатываются и в тех, в которых они будут действовать: ближайшая перспектива, среднесрочная перспектива и отдаленное будущее.

Бюджетное прогнозирование строится на основе структурного анализа и возможных вариантов их развития в будущем, вписывающихся в рамки текущей и стратегической экономической и социальной политики государства. Прогнозы выступают своеобразной подложкой для процесса планирования и планов, прокладывающих перспективный маршрут движения национальной экономики в быстро меняющейся экономической внешней среде.

Мы считаем правомочным дать следующее определение бюджетного прогноза, которое адекватно отражает его роль в современной финансовой науке: бюджетный прогноз – это система аргументированных и взаимосвязанных научно обоснованных оценок возможных

путей и результатов развития бюджета и необходимых для их достижения политических, организационных, экономических, финансовых и институциональных мер.

Цель бюджетных прогнозов в упреждающем режиме времени – помочь органам государственного управления и планирования выработать необходимые решения по регулированию экономических, финансовых и социальных процессов в будущем, которые будут испытывать на себе влияние вновь открытых тенденций и закономерностей; другими словами, адаптировать функциональную деятельность органов государственного управления адекватно прогнозируемым изменениям. Регулирование эффективно работающей экономики основывается на вышеназванных формах исследования, познания и объяснения экономических законов. На первом месте в этом отношении стоит гипотеза, как предположение о том или ином факте, явлении, прямое наблюдение и исследование которого не доступно и невозможно, в силу того, что они действовали в прошлом или будут, согласно предположениям, действовать в будущем. Примером могут служить многочисленные гипотезы об уровне экономической активности современной экономики и на этой базе темпы развития промышленного производства: застой; медленный рост; средний рост; быстрый рост или же спад.

Пользоваться гипотезами, выдвигать самые разные предположения заставляют реальная жизнь, неопределенности будущих состояний рынков национального хозяйства: сырьевых, трудовых, финансовых, валютных ресурсов. Сегодня на экономику обрушиваются ежедневно лавины новых фактов, явлений, ранее не известных или же известных из теоретических публикаций зарубежных авторов, доступных лишь единицам профессиональных исследователей. Они требуют оперативного наблюдения, быстрого осмысления, обобщения, установления тенденций или закономерностей и, наконец, принятия адекватного условиям развития ситуации набора целого ряда решений. Всякое научное осмысление действовавших в прошлом, действующих в настоящем и могущих действовать в будущем фактов, явлений начинается с гипотезы. Гипотеза, по нашему мнению, это набор алгоритмов конструирования различных вариантов механизма проявления тенденций и закономерностей через взаимодействие внутренних компонентов и

фактов между собою и как целого с внешней средой. Несмотря на многообразие мира, все процессы, тенденции и закономерности, принципы в нем четко структурированы.

Под прогнозом развития бюджета подразумевается комплекс вероятностных оценок возможных путей развития его доходной и расходной частей.

Цель бюджетного прогнозирования – на основе сложившихся тенденций, конкретных социально-экономических условий и перспективных оценок разработать и обосновать оптимальные пути развития бюджета, и на этой основе дать предложения по его укреплению. Своевременный учет результатов такого прогнозирования является важным условием для принятия наиболее эффективных мер в финансовой политике государства.

Расчет прогнозируемых бюджетных показателей основан на иных методологических подходах, нежели расчеты показателей годового бюджета. Если показатели годовых и квартальных бюджетов определяются на базе прямых расчетов экономических и финансовых параметров, то при определении прогнозных бюджетных показателей, как правило, такой возможности нет из-за отсутствия необходимых статистических и отчетных данных.

Доходы бюджета – это денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством Республики Узбекистан в распоряжение органов государственной власти Республики Узбекистан и органов местного самоуправления.

Процесс планирования доходов бюджета строится на основе норм бюджетного и налогового законодательств Республики Узбекистан. Планирование доходов – важнейший элемент налоговой и бюджетной политики государства.

Планирование бюджетных доходов представляет собой формализованную последовательность действий всех ветвей власти, связанных с разработкой прогнозных данных по собираемости налоговых и неналоговых платежей, их рассмотрением, утверждением; охватывает сферу планирования доходов в масштабе государственного и местного бюджетов. Планирование доходов служит основой для выработки прогноза социально-экономического развития страны на среднесрочный и долгосрочный периоды, для своевременного и обоснованного состав-

ления проектов государственного бюджета на предстоящий год, для принятия необходимых политических, экономических и социальных решений в ходе исполнения бюджета.

Планирование доходов осуществляется в соответствии с прогнозом важнейших макроэкономических и социально-экономических показателей, таких как: ВВП; ВНП; ЧНП; НД; платежный баланс; численность населения; личный доход населения и т.д. На макроуровне планирование доходов бюджета осуществляет Министерство финансов Республики Узбекистан.

Налоги – главный источник средств государственного бюджета, финансовая база социальной политики государства.

Планирование налоговых доходов – это последовательность действий всех ветвей власти, связанных с разработкой прогнозных данных по собираемости налоговых платежей.

В общем виде под прогнозированием понимается процесс научных исследований качественного и количественного характера, направленный на выяснение тенденций развития народного хозяйства или его республик, отраслей, регионов и т.п., а также поиск оптимальных путей достижения целей этого развития. Конечным результатом процесса прогнозирования является система прогнозов.

Прогноз – это комплекс аргументированных предположений, выраженных в качественной и количественной формах относительно будущих параметров экономического объекта. Задача прогноза – дать объективное, достоверное представление о том, что будет при тех или иных условиях. Прогнозирование не сводится только к пассивной роли предвидения того, что может произойти в будущем, разрабатываются и целевые прогнозы. Они определяют цели, поставленные государством перед экономикой, и возможные пути их достижения. Прогнозирование применяется на предплановой стадии разработки крупных хозяйственных решений и способствует выработке концепции экономического развития на перспективу. Прогнозирование тесно связано с планированием, является необходимой предпосылкой плановых расчетов. Одна из важных задач прогнозирования – предсказание так называемых пороговых величин процессов развития, выявление возможных сроков крупных сдвигов, знаменующих качественное изменение изучаемых процессов.

В процессе прогнозирования используются следующие два подхода. Сущность первого – прогнозировать, начиная от момента составления прогноза, постепенно проникая от имеющегося базиса информации в будущее. Сущность второго – определить будущие цели и ориентиры, а уже от них постепенно двигаться к настоящему. Прогнозирование опирается на математико-статистический инструментарий и использование вычислительной техники. Процесс разработки прогнозов основывается на научных методах познания социально-экономических явлений и использовании совокупности методов, средств и способов экономической прогностики.

По времени упреждения прогнозы подразделяются на:

1. Дальнесрочные (период упреждения свыше 20 лет);
2. Долгосрочные (период упреждения от 5 до 15, 20 лет);
3. Среднесрочные (период упреждения от года до 5 лет);
4. Краткосрочные (период упреждения от одного месяца до года);
5. Оперативные (период упреждения до одного месяца);

В зависимости от характера исследуемых объектов выделяют следующие виды прогнозов: экономические, природных ресурсов, научно-технические, демографические, социального развития и др.

Экономические прогнозы исследуют перспективы развития отдельных элементов производительных сил и производственных отношений: производительность труда; использование и воспроизводство трудовых ресурсов; объем и структуру основных фондов; объем и структуру инвестиций и их эффективность; темпы экономического роста: развитие отраслей и народнохозяйственных комплексов; динамику, объем, состав и качество выпускаемой продукции и др. Прогнозирование как процесс основано на использовании прогностических методов.

Научный анализ прогнозов осуществляется в три стадии: ретроспекция, диагноз, проспекция. Под ретроспекцией понимается этап прогнозирования, на котором исследуется история развития объекта для получения его систематизированного описания. Диагноз – этап прогнозирования, на котором исследуется систематизированное описание объекта прогнозирования с целью выявления тенденции его развития и выбора моделей, методов прогнозирования. Проспекция – этап прогнозирования, на котором по данным диагноза разрабатываются

прогнозы будущего развития объекта и производится оценка достоверности, точности, обоснованности прогноза (верификация).

5.2. Методы планирования и прогнозирования налоговых поступлений в бюджет

На сегодняшний день налоговая наука не создала специальных методик планирования объемов налоговых поступлений в бюджет. На практике в процессе налогового планирования применяются общеизвестные и широко применяемые традиционные методы: балансовый, экспертных оценок, корреляции, ранжирования, построения хронологических рядов, факторного анализа. Использование этих методов совершенно правомерно, ибо они являются унифицированными и не зависят от специфики исследуемых процессов. Вместе с тем, в налоговом планировании следует применять и специфические подходы к выявлению налоговых закономерностей и составлению на их основе проектов перспективных налоговых концепций, учитывающих общие закономерности общественного развития. Можно выделить несколько групп количественных методов, используемых в настоящее время при проведении статистических исследований:

1. Многомерные методы, в первую очередь факторный и кластерный анализы. Они используются для обоснования решений, в основе которых лежат многочисленные взаимосвязанные переменные, например, определение объема валового продукта в зависимости от технического уровня производства.

2. Регрессивные и корреляционные методы применяются для установления экономических интересов, взаимосвязей групп переменных, описывающих деятельность налоговые служб.

3. Имитационные методы применяются тогда, когда переменные, влияющие на маркетинговую ситуацию, не поддаются логике простых аналитических решений.

4. Методы, созданные теорией статистики принятия решений. К ним относятся методы теории игр, теории массового обслуживания, стохастическое программирование. Используются для стохастическо-

го описания реакции налогоплательщика на изменение налоговой политики.

Можно выделить два главных направления применения данных методов для статистических испытаний гипотез о структуре цен и предложении товаров, состоянии налоговой дисциплины. Например, это исследование степени лояльности налоговых законов к плательщикам, прогнозирование роста и спада производства и, как следствие, изменение объема налоговых поступлений. Одной из составных частей раздела математики является теория игр, положения которой могут быть использованы для решения задачи типа: «что будет, если...», проигрывания ситуаций, которые возникают в результате принятия ряда управляющих решений еще до реализации их на конкретном объекте. В случае получения неудовлетворительных результатов эти решения отвергаются. Методы антагонистических игр дают возможность выявить слабые места во взаимоотношениях плательщиков с налоговой администрацией.

5. Детерминированные методы исследования операций, в первую очередь линейное и нелинейное программирование. Эти методы применяются тогда, когда имеется много взаимосвязанных переменных и надо найти оптимальное решение. Эти методы выступают как составная часть некоторых методов статистического анализа либо как самостоятельные средства анализа. Одним из возможных приложений этих методов является выбор оптимальной загрузки налоговых инспекторов. Названные выше методы исследования и планирования не исчерпывают известные науке методы, а их более 65. Все эти методы так или иначе используют специальные программные средства. Компьютеризация налоговых исследований позволяет ориентироваться в выборе налогооблагаемой базы, просчитать максимально возможное число налоговых ситуаций, которые могут складываться в процессе исполнения бюджетов всех уровней. Для этого в настоящее время проводится работа по унификации показателей налоговой отчетности и созданию стандартных форм отчетности налоговых инспекций – таких как формы № 1-н, 2-н, 3-н.

Методы планирования – это методы подготовки плановых альтернатив или, по меньшей мере, одного варианта плана для утверждения лицом или органом, принимающим решение.

Методы подготовки одного или нескольких вариантов планов различают по используемым методам составления этих планов, методам и срокам возможной реализации планов, объектам планирования.

Подобно прогнозированию, планирование может основываться *на эвристических и математических методах. Среди математических* методов исследования операций особое место занимают методы оптимального планирования.

По методам реализации планы могут подразделяться на директивные и индикативные.

Директивные планы предназначаются непосредственно для безусловного исполнения. Таковыми являются планы для производственных подразделений предприятия. Методы формирования должны обеспечивать однозначность директивных планов.

Индикативные планы представляют собой лишь ориентиры экономического развития и экономической политики для предприятий, организаций, домохозяйств, а также государства и регионов. Экономические индикаторы планов могут варьироваться в зависимости от условий.

Методы формирования должны обеспечивать определение допустимых пределов случайного изменения экономических индикаторов, а также выявление следствий исполнения или неисполнения отдельных условий плана субъектами.

Стратегические планы устанавливают главные цели деятельности на определенную перспективу. Глубина, продолжительность перспективы могут быть определены некоторыми условиями или календарными сроками. Условия или сроки реализации стратегических планов определяются возможностью сохранения главных, наиболее существенных тенденций развития. Цели, по возможности, должны подкрепляться количественными контрольными показателями.

Стратегические планы должны содержать информацию, необходимую для принятия управленческих решений о более детальном планировании деятельности и создании необходимых для ее осуществления организационных структур.

Все виды планов должны быть скоординированы и непротиворечивы, приоритет имеют стратегические планы, а также более долгосроч-

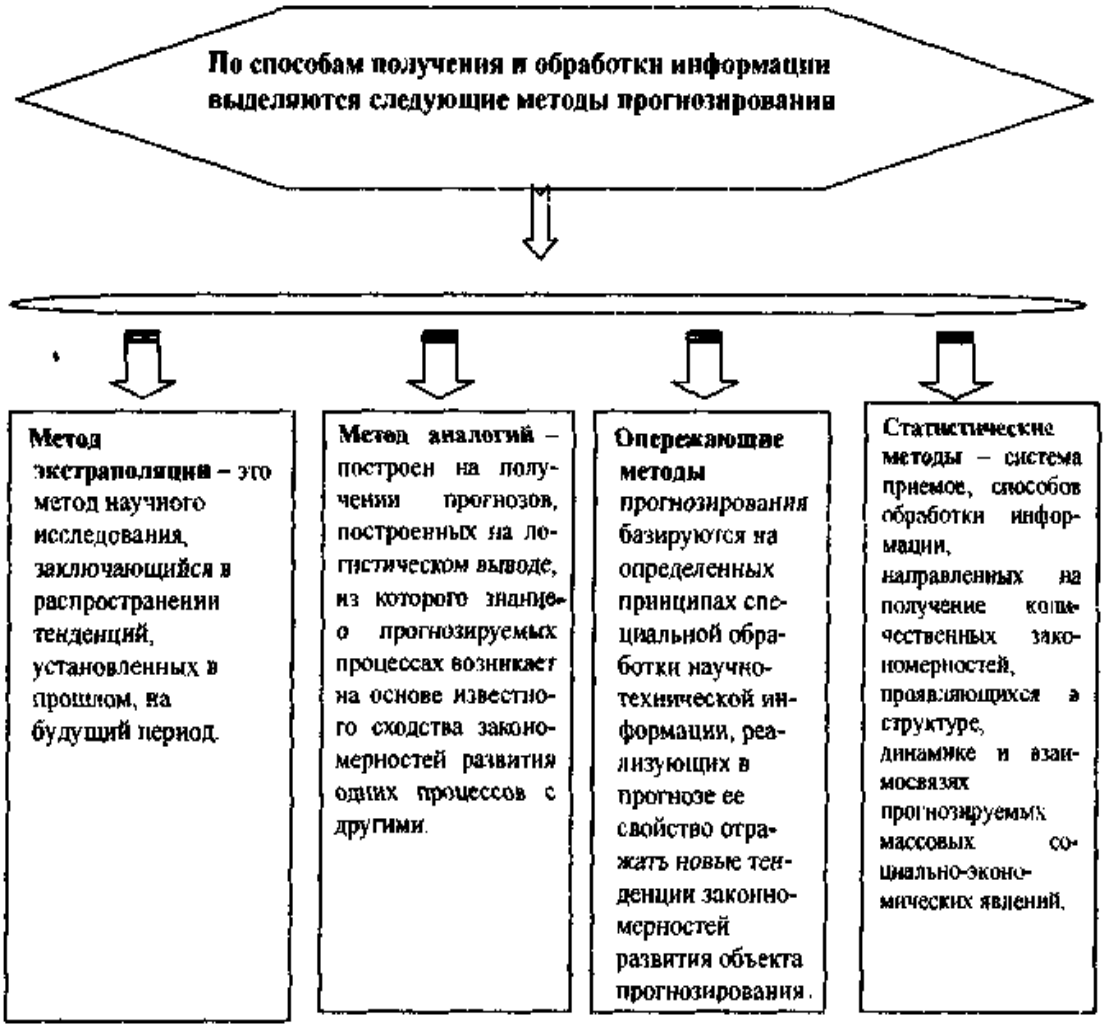


Рис 5.1. *Методы прогнозирования налоговых поступлений в бюджет.*

ные. Отсутствие координации и нарушения приоритетов в планировании мешают достижению поставленных целей.

Планироваться могут конкретные мероприятия, товары, услуги и работы, а также структуры, технологии и процедуры.

Структуры являются важнейшими объектами планирования. Для реализации задач, решение которых обеспечивает достижение стратегических целей, во многих случаях необходимо создание соответствующих организационных структур.

Технологии и процедуры деятельности представляют собой правила, методики выполнения определенных функций, функциональные обязанности коллективов и отдельных работников. Они должны быть

разработаны на основе целей и задач, которые ставятся в планах, и отражены в юридических нормах, в договорах, уставах, положениях об организациях и их структурных подразделениях, в должностных инструкциях.

Под методами прогнозирования понимается совокупность приемов и способов мышления, позволяющих на основе анализа ретроспективных данных, внешних и внутренних связей объекта прогнозирования, вывести суждения, с определенной степенью достоверности, относительно будущего развития объекта. При использовании моделей в экономических расчетах все величины, характеризующие моделируемые объекты, подразделяются на: экзогенные, или входные – известные, т.е. рассчитываемые вне модели; эндогенные, или выходные – неизвестные, т.е. определяемые в процессе решения задачи и получаемые в пределах самой моделируемой системы.

Вся совокупность методов прогнозирования группируется по следующим признакам:

– по способу получения и обработки информации: статистические методы, методы аналогий, опережающие методы;

– по степени формализации: формализованные и интуитивные;

– по общему принципу действия;

– по направлениям и назначению прогнозирования;

– по процедуре получения параметров прогнозной модели и др.

По способам получения и обработки информации выделяются следующие методы прогнозирования: статистические методы, методы аналогий, опережающие методы.

Статистические методы – система приемов, способов обработки информации, направленных на получение количественных закономерностей, проявляющихся в структуре, динамике и взаимосвязях прогнозируемых массовых социально-экономических явлений.

Метод аналогий – построен на получении прогнозов, построенных на логическом выводе, из которого знание о прогнозируемых процессах возникает на основе известного сходства закономерностей развития одних процессов с другими.

Опережающие методы прогнозирования базируются на определенных принципах специальной обработки научно-технической информации, реализующих в прогнозе ее свойство отражать новые

тенденции закономерностей развития объекта прогнозирования. Формализованные методы прогнозирования базируются на построении прогнозов формальными средствами математической теории, которые позволяют повысить достоверность и точность прогнозов, значительно сократить сроки их выполнения, облегчить обработку информации и оценки результатов. В состав формализованных методов прогнозирования входят: методы интерполяции и экстраполяции, метод математического моделирования, методы теории вероятностей и математической статистики.

Сущность **метода интерполяции** заключается в нахождении прогнозных значений функций объекта yi = f(xj), где j = 0,...n, в некоторых точках внутри отрезка x0...xn по известным значениям параметров в точках xвт

Метод экстраполяции – это метод научного исследования, заключающийся в распространении тенденций, установленных в прошлом, на будущий период. Математические методы экстраполирования сводятся к определению того, какие значения будет принимать та или иная переменная величина X = x(t1), если известен ряд ее значений в прошлые моменты времени x1 = x(t1), x(tn-1) > x(tn).

В зависимости от того, какие принципы и какие исходные данные положены в основу прогноза, существуют следующие методы экстраполяции: среднего абсолютного прироста, среднего темпа роста и экстраполяция на основе выравнивания рядов по какой-либо аналитической формуле.

Прогнозирование по среднему абсолютному приросту может быть выполнено в том случае, если есть уверенность считать общую тенденцию линейной, т.е. метод основан на предположении о равномерном изменении.

Прогнозирование по среднему темпу роста можно осуществлять в случае, когда есть основание считать, что общая тенденция ряда характеризуется показательной (экспоненциальной) кривой. Если же ряду динамики свойственна иная закономерность, то данные, полученные при экстраполяции на основе среднего темпа роста, будут отличаться от данных, полученных другими способами экстраполяции.

Наиболее распространенным методом прогнозирования является аналитическое выражение тренда.

Тренд экстраполируемого явления – это длительная тенденция изменения экономических показателей, т.е. изменение, определяющее общее направление развития, основную тенденцию временных рядов. Тренд характеризует основные закономерности движения во времени, в некоторой мере свободные от случайных воздействий.

Сущность метода наименьших квадратов состоит в том, что функция, описывающая прогнозируемое явление, аппроксимируется более простой функцией или их комбинацией. Причем последняя подбирается с таким расчетом, чтобы среднеквадратичное отклонение фактических уровней функции в наблюдаемых точках от выровненных было наименьшим.

Метод скользящей средней заключается в том, что вычисляется средний уровень из определенного числа первых по порядку уровней ряда, затем средний уровень из такого же числа уровней, начиная со второго, далее – начиная с третьего и т.д. Таким образом, при расчетах среднего уровня как бы «скользят» по ряду динамики от его начала к концу, каждый раз отбрасывая один уровень вначале и добавляя один следующий.

Метод математического моделирования основан на возможности установления определенного соответствия между знанием об объекте познания и самим объектом. Применение математических методов обеспечивает высокую степень обоснованности, действенности и своевременности прогнозов. В прогностике используют различные виды моделей: оптимизационные, статические, динамические, факторные, структурные, комбинированные и другие. В зависимости от уровня агрегирования один и тот же тип моделей может быть применен к различным экономическим объектам, т.е. макроэкономические, межотраслевые, отраслевые и другие модели.

5.3. Разработка налоговых прогнозов на среднесрочную перспективу

Разработка налоговых прогнозов на среднесрочную перспективу включает:

1. Оценку доходности муниципальной собственности (используются коэффициенты финансовой обеспеченности областей и бюджет-

ной эффективности), потребностей технического обновления отраслей специализации области, состояния оплаты труда, ресурсной базы региона, участия территории в экспортно-импортных операциях, качества производственной и социальной инфраструктуры, обеспеченности транспортными магистралями и т.д. Эти данные составляют информационную базу методического расчета совокупного дохода региона, его экономического, финансового и налогового потенциала.

2. Прогнозирование объемов налоговых поступлений с учетом темпов экономического роста региона. Эти данные имеют важное значение при очередном формировании бюджетов всех уровней, поскольку в них могут быть более достоверно отражены потребности регионов в государственных ресурсах в виде субсидий, субвенций, дотаций и трансфертного финансирования. Знание потенциала региона позволяет более точно сформировать льготный режим налогообложения. Это важно при решении вопросов совершенствования налогового законодательства.

3. Прогнозирование социально-экономических потребностей территории на основе всеохватывающей инвентаризации видов имуществ и ресурсной составляющей ее экономики. Определение доли средств, получаемой от использования муниципальной собственности и обращаемой на удовлетворение внутренних потребностей. Внесение объективно необходимых корректив в отношения собственности и в механизм согласования общегосударственных, корпоративных и личных интересов.

4. Выведение суммы бюджетного дефицита, уровня инфляции, индексов цен, рыночных индикаторов.

При налоговом планировании и прогнозировании не только реализуются фискальные задачи, но и закладываются основы оптимизации тактики и стратегии налогового регулирования и контроля.

Налоговое планирование и прогнозирование вполне правомерно рассматривать в качестве одного из базовых элементов финансового менеджмента. В данном случае финансовый менеджмент рассматривается в широком смысле, с позиций управления социально-экономическим развитием страны. В составе общегосударственного финансового менеджмента одну из основных позиций занимает бюджетно-налоговый менеджмент. Данная система управленческих действий проводит-

ся Министерством финансов Республики Узбекистан, его департаментами, ГНК Республики Узбекистан и другими органами управления. На местах эти функции осуществляют местные органы управления бюджетно-налоговым процессом. Общегосударственное налоговое планирование преследует цель определить объем финансовых ресурсов в разрезе плательщиков налогов для их централизации в общегосударственном фонде – бюджете. При планировании этих ресурсов органы власти сориентированы, прежде всего, на максимально высокий уровень возможного изъятия. Данный процесс базируется на учете роста общегосударственных потребностей по мере развития общества. Объективность растущих финансовых потребностей обоснована А. Вагнером, который сформулировал одноименный закон. Этот закон определил тенденции постоянного увеличения государственных расходов по многим причинам: рост населения, увеличение потребностей в сфере услуг непроизводственной сферы, повышение образовательные услуг, а если и предоставляются, то оплата их столь высока, что пользоваться этими услугами может ограниченное число граждан.

Разработка конкретных точечных заданий по налогам на соответствующий плановый период содержит целый ряд взаимосвязанных действий:

• поиск вариантов налогового режима с учетом сложившихся тенденций в экономике за истекший период;

• оценка вариантов оптимального налогообложения, их ранжирование в разрезе налоговых групп, типов финансово-хозяйственной деятельности, групп налогоплательщиков, отдельных территорий и др.;

• обоснование предпочтительности варианта будущих налоговых режимов;

• расчет проекта налоговых доходов с учетом результатов проведенных экспертиз исполнения бюджета истекшего года;

• обсуждение принятых правительством и парламентом налоговых обязательств по соответствующим статьям бюджетной классификации, уточнение и принятие на основе окончательных согласований бюджетных доходов соответствующих законов.

Ключевую роль в этих действиях играет аналитическая стадия сбора и обработки информации для выработки управленческих решений, поступающей как от налогоплательщиков, так и от официальных орга-

нов (ГНК РУз, Минфин РУз и др.). Достоверность и полнота собранного и обработанного материала составляют исходную базу для дальнейшего совершенствования бюджетно-налоговых норм и правил.

В расчетах конкретных сумм налоговых поступлений в бюджеты разных уровней большое значение имеют три принципиально важные установки.

1. Детальное изучение позитивных и негативных проявлений во взаимоотношениях налогоплательщиков с бюджетом, установление закономерностей развития этих взаимоотношений.

2. Проведение факторного анализа в системе бюджетно-налоговых отношений с целью выявления влияния всей системы налогообложения, его отдельных элементов и отдельных налогов на показатели финансово-хозяйственной деятельности и наоборот.

3. Предположительная оценка вероятности возникновения непредвиденных экономических, финансовых, бюджетных и налоговых ситуаций, разрывов между целями налогоплательщиков и бюджетными целями. Разработка комплекса мер по их сглаживанию или полному устранению.

5.4. Основы планирования бюджетных расходов

Финансируемые за счет бюджетных средств учреждения называются бюджетными. Выделению средств этим учреждениям предшествует бюджетное планирование.

Основные методы планирования бюджетных расходов:

- программно-целевой;
- нормативный.

Программно-целевой метод бюджетного планирования заключается в системном планировании выделений бюджетных средств в соответствии с утвержденными целевыми программами, составляемыми для осуществления экономических и социальных задач. Этот метод планирования финансовых ресурсов способствует соблюдению единого подхода к формированию и рациональному распределению фондов финансовых ресурсов по конкретным программам и проектам, и их концентрации и целевому использованию, улучшению контроля. Все это повышает уровень эффективности освоения средств.

В последнее десятилетие в нашей стране этот метод бюджетного планирования и финансирования неуклонно расширяется. Этому способствуют разработка и осуществление многих государственных и местных экономических, социальных, экологических и других программ. Следует полагать, что в перспективе этот метод будет находить все более широкое распространение.

Объем средств, выделяемых для осуществления мероприятий и проектов, определяется на основе сметного порядка планирования и финансирования. В основе расчетов смет бюджетных учреждений лежат объемные показатели деятельности (число коек, число учащихся, число групп, классов и т.д.), время функционирования учреждений и финансовые нормы. При планировании мероприятий по социальной защите населения (пенсии, пособия и др.) учитываются численность получателей этих средств и установленные нормы выплат.

Нормативный метод планирования расходов и выплат используется в основном при планировании средств на финансирование бюджетных мероприятий и составлении смет бюджетных учреждений. Нормы устанавливаются законодательными или подзаконными актами. Такими нормами могут быть:

• денежное выражение натуральных показателей удовлетворения социальных потребностей (например, нормы расходов на питание населения в бюджетных учреждениях, обеспечение их медикаментами, мягким инвентарем и др.);

• нормы индивидуальных выплат (например, ставка заработной платы, размеры пособий, стипендий и т.д.);

• нормы, в основе которых лежат средние статистические величины расходов за ряд лет, а также материально-финансовые возможности общества в конкретном периоде (например, нормы на содержание помещений, учебных расходов и т.д.).

Нормы могут быть обязательными (устанавливаются правительством или местными органами власти) или факультативными (устанавливаются ведомствами).

Бюджетные нормы могут быть простыми (для отдельных видов расходов) и укрупненными (для совокупности расходов или для учреждения в целом). На основе натуральных показателей (численность обслуживаемых лиц, площадь помещения и т. д.) и финансовых норм

составляются бюджетные сметы расходов, которые могут быть следующими:

• индивидуальными – составляются для отдельного учреждения или отдельного мероприятия;

• общими – составляются для группы однотипных учреждений или мероприятий;

• на централизованные мероприятия – разрабатываются ведомствами для финансирования мероприятий, осуществляемых в централизованном порядке (закупка оборудования, строительство, ремонт и т.д.);

• сводными – объединяют и индивидуальные сметы, и сметы на централизованные мероприятия, т. е. это сметы в целом по ведомству. В смете бюджетного учреждения отражаются:

1) реквизиты учреждения (его наименование, бюджет, из которого производится финансирование, подпись лица, утвердившего смету, печать учреждения и т.д.);

2) свод расходов (фонд зарплаты, материальные затраты, фонд производственного и социального развития, фонд материального поощрения, другие фонды);

3) свод доходов (финансирование из бюджета, дополнительные платные услуги населению, оказание услуг по договорам с организациями, прочие поступления);

4) производственные показатели учреждения;

5) расчеты и обоснования расходов и доходов.

Утвержденные сметы бюджетных учреждений являются их финансовыми планами на определенный период времени.

Составление смет бюджетных учреждений позволяет решать следующие задачи:

• обеспечение бюджетных учреждений государственным финансированием;

• анализ предполагаемых проектов расходов и отчетов об использовании средств;

• контроль за эффективным и экономным расходованием средств.

В соответствии с бюджетными правами, предоставленными исполнительным органам власти, они вправе при составлении смет расходов подведомственных бюджетных учреждений увеличивать в пределах

имеющихся бюджетных средств нормы расходов на содержание этих учреждений.

Совершенствованию бюджетного планирования и финансового обеспечения бюджетных учреждений должен содействовать переход к формированию местных бюджетов на основе минимальных государственных социальных стандартов, социальных и финансовых норм.

Доведенные до местных органов власти нормы являются основой для составления смет бюджетных учреждений и составления на их основе минимального бюджета территории. Тем самым бюджеты территорий будут обеспечиваться минимальным объемом финансовых ресурсов, а составление бюджетов будет основано на объективной нормативной основе.

Являясь важной частью бюджетного процесса, вопросы бюджетного планирования постоянно находятся в центре внимания финансистов – ученых и практиков. Министерство финансов Республики Узбекистан ведет работу по совершенствованию бюджетного планирования.

Краткие выводы:

Роль и место бюджетного прогнозирования в системе экономического регулирования определяются их тесным взаимодействием и тем фактом, что прогнозирование является концептуальной базой для проработки, подготовки, анализа и утверждения плановых решений. Прогнозирование определяет направления развития планирования и выработки конкретных планов, учитывающих специфические особенности ситуаций, в которых они разрабатываются и в которых они будут действовать: ближайшая перспектива, среднесрочная перспектива и отдаленное будущее.

Бюджетное прогнозирование строится на основе структурного анализа и возможных вариантов его развития в будущем, вписывающегося в рамки текущей и стратегической экономической и социальной политики государства. Прогнозы выступают своеобразной подложкой для процесса планирования и планов, прокладывающих перспективный маршрут движения национальной экономики в быстро меняющейся экономической внешней среде.

Вопросы для контроля:

1. Охарактеризуйте систему бюджетных расходов.
2. Что представляет собой бюджетное прогнозирование?
3. Назовите формы предоставления бюджетных средств.
4. В чем заключаются программно-целевой и нормативный методы бюджетного планирования?
5. В каких случаях применяется нормативный метод планирования?
6. Назовите натуральные показатели финансовых норм, на основании которых составляются бюджетные сметы расходов.

Литература:

1. Сергеев И.В. Налоговое планирование: Учеб.-метод. пособ. / И.В. Сергеев, А.Ф. Галкин, О.М. Воронцова. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 321 с.
2. Сергеева Т.Ю. Методы и схемы оптимизации налогообложения: Практич. пособ. – М.: Изд-во «Экзамен», 2005.
3. Митюкова Э.С. Налоговое планирование: анализ реальных схем. – М.: Эксмо, 2010. – 288 с.
4. Федечкина Д.Ю. Стратегия и тактика налогового планирования коммерческой организации. / Сб. науч. трудов. – Саратов: СГСЭУ, 2006.
5. Федечкина Д.Ю. Реализация налогового планирования на различных этапах деятельности хозяйствующего субъекта. // Экономика и финансы. – № 3, 2007.

Глава 6

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ

6.1. Экономическое содержание налога на прибыль

Одним из основных источников финансирования всех направлений деятельности государства и экономическим инструментом реализации государственных приоритетов являются налоги.

Налог как экономическая категория представляет собой обязательный платеж, взимаемый государством с физических и юридических лиц.

Одним из видов налогов, посредством которого налоговая система может выполнять свойственные ей функции, является налог на прибыль юридических лиц. В условиях рынка распределение доходов является внутренним делом хозяйствующего субъекта. Однако государство может воздействовать на этот процесс с помощью разных косвенных регуляторов, в том числе через систему налогообложения. Именно благодаря налоговой системе осуществляется взаимодействие государства и предприятия для формирования государственного бюджета, с одной стороны, распределения доходов производителя по направлениям его использования – с другой. Эффективная система налогообложения доходов, предусматривающая предприятиям дополнительные льготы по данному виду налога, оказывает решающее влияние на стимулирование товаропроизводителей, имеет важное значение для обеспечения положительных финансовых результатов деятельности. Рост доходов увеличивает, в свою очередь, поступление в бюджет страны, обеспечивая государство достаточными финансовыми ресурсами. Получение большой суммы прибыли означает снижение затрат на производство и повышение уровня его рентабельности. Прибыль является конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности предприятия. Налог на прибыль как прямой налог призван обеспечивать стабильность инвестиционных процессов в сфере производства продукции,

оказания услуг, выполнения работ, поддерживать стабильность инвестиционных процессов в экономике, а также гарантировать законное наращивание капитала. Фискальная функция налога на прибыль, особенно в условиях кризисной экономики вторична.

Разумное и грамотное определение затрат по производству и реализации продукции влияют на формирование конечного финансового результата. Правильное определение себестоимости является важным моментом при уплате налога на прибыль. Занижать себестоимость не в интересах предприятия, так как возрастает сумма налога на прибыль, значит, уменьшается сама прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия. При завышении себестоимости уменьшается налогооблагаемая база. При выявлении налоговыми органами факта сокрытия прибыли применяются финансовые санкции.

Зависимость экономики отдельных стран от налогов на разные виды доходов неодинакова и изменчива. Однако в последние годы во всех развитых странах произошло смещение в сторону увеличения удельного веса данного вида налога в структуре бюджета, в том числе и в Республике Узбекистан.

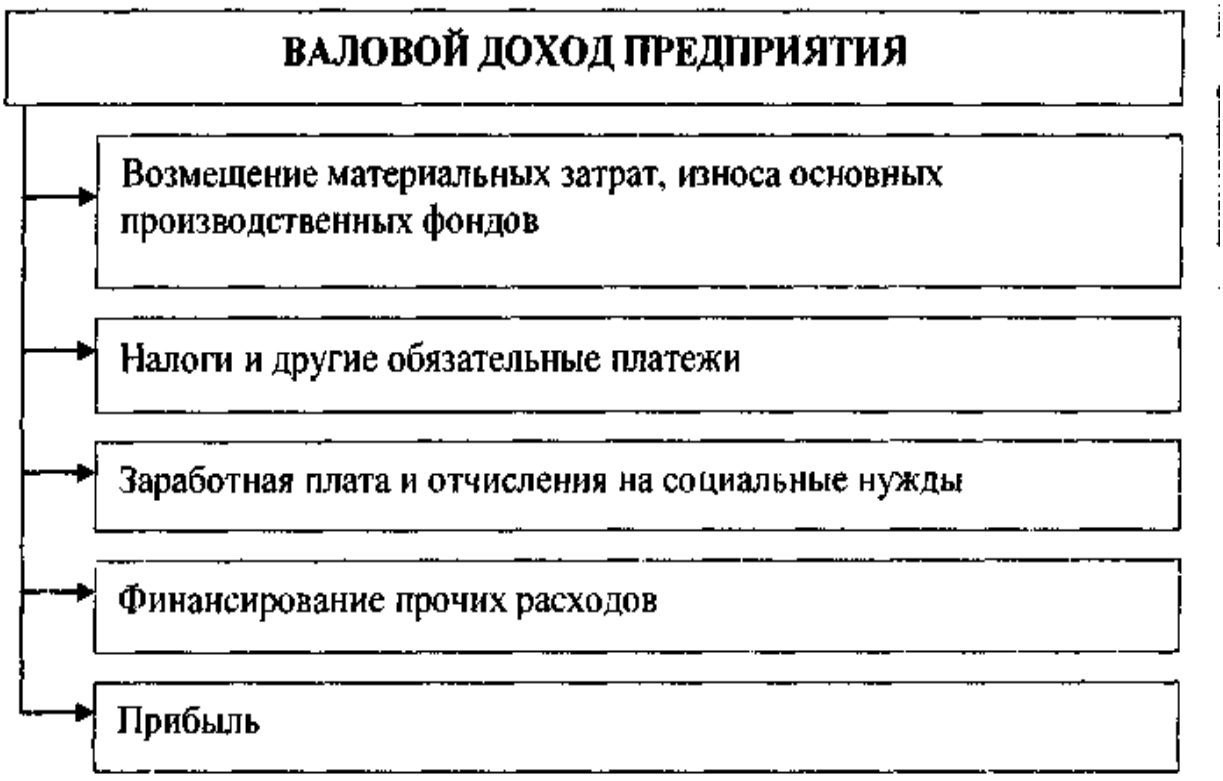


Рис. 6.1. *Направления распределения и использования валового дохода.*

С переходом экономики нашего государства на основы рыночного хозяйства усиливается многоаспектное значение прибыли. Акционерное, арендное, частное или другой формы собственности предприятие, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять полученную прибыль.

Прибыль как экономическая категория – это обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, определяемый как разность между выручкой от хозяйственной деятельности и суммой затрат на эту деятельность.

Соединив в одно целое две вышеупомянутые экономические категории, мы получаем один из видов налога, посредством которого налоговая система государства может выполнять свойственные ей функции, – это налог на прибыль предприятий и организаций.

Переход экономики Республики Узбекистан на рыночные отношения потребовал создания системы налогообложения прибыли предприятий. Однако постоянное экспериментирование с законодательной базой по налогу на прибыль, выражающееся в большом количестве издаваемых изменений и дополнений часто не позволяет предприятиям правильно ориентироваться в порядке исчисления налогооблагаемой базы, что приводит в конечном итоге к спорам и разногласиям с налоговыми органами.

Основное преимущество дохода предприятий как объекта налогообложения перед прибылью в том, что в первом случае объем налоговых поступлений совершенно не зависит от того, какая часть дохода предприятия достанется собственникам капитала, а какая поступит наемным работникам. И значит, государству с точки зрения налоговых поступлений не нужно учитывать распределение дохода и как-либо воздействовать на него. Если же облагается прибыль, то государство в целях пополнения бюджета заинтересовано в том, чтобы она была возможно большей. Тогда большей будет и сумма налогов. Другими словами, в этом случае государству выгодно такое положение, когда прибыль в структуре дохода предприятия растет за счет той его части, которая предназначена для оплаты труда.

Государство, перейдя от налога на прибыль к налогу на доход предприятия, в полной мере реализует свой интерес в пополнении

бюджета, не порождая при этом дополнительной социальной напряженности.

Другое преимущество налога на доход – упрощается контроль за достоверностью расчета налога. Нет необходимости в регулировании оплаты труда, поскольку налогооблагаемый доход определяется как валовой доход за вычетом материальных затрат. Государству остается лишь контролировать правильность исчисления валового дохода и вычитаемых из него затрат материальных ресурсов.

6.2. Плательщики и объект налогообложения налога на прибыль

Плательщиками налога на прибыль являются юридические лица:

– резиденты Республики Узбекистан;

– нерезиденты Республики Узбекистан, осуществляющие деятельность в Республике Узбекистан через постоянное учреждение или получающие доходы, источник образования которых находится на территории Республики Узбекистан.

Не являются плательщиками налога на прибыль юридических лиц:

– некоммерческие организации.

Объектом обложения налогом на прибыль юридических лиц являются:

– прибыль резидентов, а также нерезидентов Республики Узбекистан, осуществляющих деятельность в Республике Узбекистан через постоянное учреждение;

– доходы резидентов и нерезидентов Республики Узбекистан, облагаемые у источника выплаты без осуществления вычетов.

Налогооблагаемая база определяется исходя из налогооблагаемой прибыли, исчисленной как разница между совокупным доходом и вычитаемыми расходами, предусмотренными настоящим разделом, с учетом уменьшения налогооблагаемой прибыли в соответствии со статьей 159 Налогового Кодекса.

В совокупный доход включаются:

– доходы от реализации товаров (работ, услуг);

– прочие доходы.

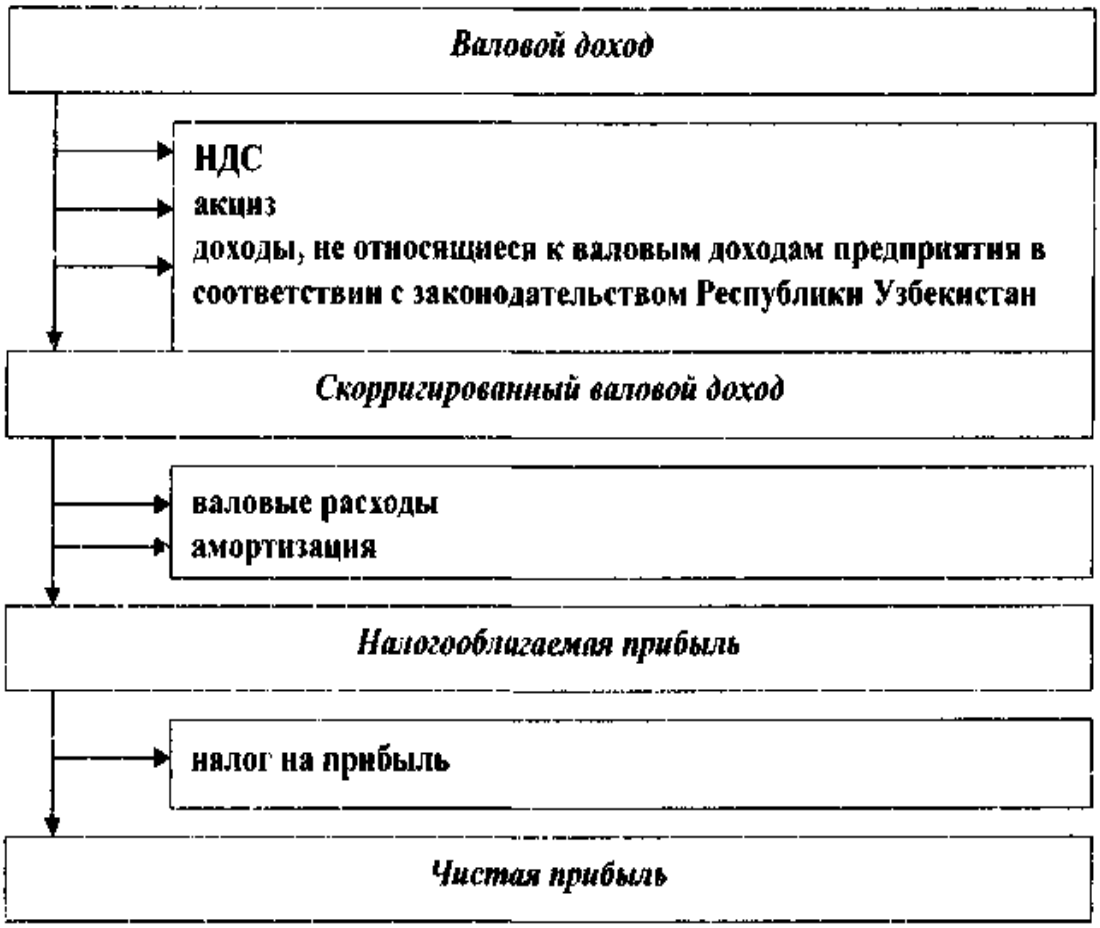


Рис. 6.2. Формирование чистой прибыли.

Доходы налогоплательщика, стоимость которых выражена в иностранной валюте, учитываются в совокупности с доходами, полученными в национальной валюте, в порядке, предусмотренном законодательством о бухгалтерском учете.

Дивиденды и проценты, облагаемые налогом у источника выплаты в Республике Узбекистан, вычитаются из совокупного дохода.

Расходы налогоплательщика подлежат вычету при определении налогооблагаемой прибыли, за исключением тех, которые не подлежат вычету.

Расходами налогоплательщика являются обоснованные и документально подтвержденные расходы и убытки, оформленные в соответствии с законодательством и (или) учетной политикой налогоплательщика.

Расходы налогоплательщика подлежат вычету в том налоговом периоде, в котором они фактически произведены. Если одни и те же

расходы предусмотрены в нескольких статьях расходов, то при расчете налогооблагаемой прибыли указанные расходы вычитаются только один раз.

Понесенные налогоплательщиком расходы, стоимость которых выражена в иностранной валюте, учитываются в совокупности с расходами, стоимость которых выражена в национальной валюте. Пересчет указанных расходов производится налогоплательщиком в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете.

Расходы налогоплательщика подразделяются на вычитаемые и невычитаемые.

Вычитаемыми расходами являются:

1) материальные расходы в соответствии со статьей 142 Налогового Кодекса;

2) расходы на оплату труда в соответствии со статьей 143 Налогового Кодекса;

3) расходы на амортизацию в соответствии со статьей 144 Налогового Кодекса;

4) прочие расходы в соответствии со статьей 145 Налогового Кодекса;

5) расходы отчетного периода, вычитаемые из налогооблагаемой прибыли в будущем, в соответствии со статьей 146 Налогового Кодекса.

Исчисление налога на прибыль юридических лиц производится исходя из налогооблагаемой базы, исчисленной в соответствии со статьей 128 Налогового Кодекса, и установленной ставки.

Рассмотрим механизм составления оперативного и краткосрочного прогноза на примерах налога на прибыль.

6.3. Прогноз поступлений налога на прибыль

Налогооблагаемая база налога на прибыль в общем виде включает прибыль от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов, иного имущества; прибыль от внереализационных операций; сумму превышения расходов на оплату труда в сравнении с ее нормируемой величиной.

Как правило, прогноз поступлений налогов и формирование доходной части бюджета на перспективу осуществляются на основе отчет-

ных данных за 9 месяцев с учетом их динамики в IV квартале. Таким образом определяются показатели отчетного года как база для прогнозных расчетов. При этом следует учитывать возможные изменения налогового законодательства и их влияние на поступление налогов в прогнозируемом периоде.

Налогооблагаемая база по налогу на прибыль не ограничивается перечисленными факторами. В зависимости от видов деятельности конкретного предприятия она может включать в себя и другие составляющие в соответствии с действующим законодательством, например, прибыль от дивидендов, процентов, полученных по ценным бумагам, долевого участия в других предприятиях и т.д.

При контроле за правильностью уплаты налогов в бюджет предприятием используются установленные законодательством конкретные ставки налога на прибыль, НДС в зависимости от вида деятельности предприятия (производство, посредничество, банковская деятельность и т.д.), выпускаемой продукции (продовольственные и непродовольственные товары), наличия льгот и других факторов.

Другой причиной отклонения расчетной и фактической сумм поступления налога на прибыль может быть недоимка по данному виду налога, образовавшаяся как за предыдущие, так и за отчетный периоды.

В случае, когда ставки налога дифференцированы по видам деятельности, налогооблагаемая прибыль определяется по каждому из них отдельно.

Рассчитывается налогооблагаемая прибыль по отдельным группам предприятий или по всем предприятиям с учетом видов их деятельности, которая объединяется в данном случае по признаку одинаковых размеров ставок налога. Например, налогооблагаемая прибыль предприятий, к которым применяется ставка налога 15%, объединяется в самостоятельную группу.

Ставка налога у банков, страховых компаний отличается от ставки налога предприятий. Поэтому налогооблагаемая прибыль банков и страховых компаний объединяется в самостоятельные группы.

Суммируя налогооблагаемую прибыль всех предприятий, банков, страховых компаний, а также превышение расходов на оплату труда, определяются налогооблагаемая база и средняя ставка налога по

участку, группе предприятий, налоговой инспекции в зависимости от поставленной цели.

Произведение налогооблагаемой базы и ставок налога показывает расчетное значение налога на прибыль, которое необходимо сопоставить с фактическим поступлением данного налога в отчетном периоде. В случае отклонений расчетного и фактического поступлений налога на прибыль проводится анализ причин отклонений.

Наряду с причинами отклонений, названными при рассмотрении налогооблагаемой базы отдельного предприятия, здесь можно дополнительно отметить, такие как: неполный охват всех плательщиков, учет результатов контрольной работы по полноте и своевременности уплаты налогов и другие факторы организационного порядка.

Сумма льгот по налогу на прибыль определяется в соответствии с действующим законодательством, количеством и структурой зарегистрированных в налоговых органах юридических лиц. За отчетный период информация о суммах льгот систематизируется в расчетах налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

Определяется ее удельный вес в валовой прибыли в отчетном периоде, и этим процентом исчисляется сумма льгот уже от валовой прибыли прогнозируемого периода. Этот прием может быть использован в том случае, если законодательство по налогу на прибыль в этой части не претерпевает изменений. Если таковое имеет место, сумму льгот необходимо рассчитывать с учетом внесенных в налоговое законодательство изменений.

В налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, кроме валовой прибыли, могут включаться и другие составляющие, круг которых очерчен законодательством по этому налогу.

Сумма налога на прибыль относится к числу регулирующих налогов, поступает в государственный и местные бюджеты. В этой связи в прогнозных расчетах следует выделять суммы налогов по каждому бюджету, в соответствии с установленными законом ставками.

Налоговое планирование направлено не только на придание экономическим и правовым отношениям хозяйствующего субъекта формы, требуемой законодательством для использования положительных налоговых последствий, но и на изменение самой сути ранее существующей модели финансово-хозяйственных отношений, тогда как в слу-

чае уклонения от уплаты налога фактические отношения, являющиеся предметом воздействия мероприятий по избежанию налогообложения, не претерпевают никаких изменений.

Для иллюстрации налоговых последствий выбора в учетной политике для целей оптимизации налогов приведем пример расчета влияния выбора способа оценки материальных ресурсов и определения фактической себестоимости материальных ресурсов в производстве на налоги.

В соответствии с ПБУ 5 и положениями настоящего Налогового кодекса используются 4 метода. Экономию на различных налогах можно продемонстрировать на следующем примере. Данные для расчета приведены в таблице 6.1.

Таблица 6.1

Показатели	Количество материалов, в натуральных единицах	Цена без НДС	Сумма НДС на единицу	Фактическая себестоимость без НДС, в денежном выражении
Данные о закупках материалов: Остаток на 01.01. 2010	40	10	2	400
Поступило на 02.01.2010	10	12	2,4	120
04.01.2010	10	14	2,8	140
25.01.2010	20	20	4	400
С учетом сальдо начального итого	80	–	–	1060
Списано на затраты	50			
Остаток на 01.02.2010	30			

Определим фактическую себестоимость 50 списанных единиц по каждому из методов:

Метод ЛИФО (20×20) + (10×14) + (10×12) + (10×10) = 760 единиц

Метод ФИФО (40×10) + (10×12) = 520 единиц

Метод средней себестоимости: 1060 × 50 / 80 = 662,5 единиц

Метод списания по себестоимости единицы продукции. При наличии на предприятии необходимого учета и контроля отпускаемых в производство материалов метод себестоимости каждой единицы позволяет списать любые 50 единиц продукции из 80.

Следовательно, фактическая себестоимость равна:

(30 × 10) + (20 × 20) = 700 д.е.

Расчет экономии по налогу на прибыль приведен в таблице 6.2.

Таблица 6.2

Показатели	Метод ЛИФО	Метод ФИФО	Метод средней себестоимости	Метод по себестоимости единицы
Отпущено в производство	760	520	662,5	700
Остатки на 01.02.2010	300	540	397,5	360
Сумма налога на имущество *	6	10,8	7,95	7,2
Сумма всех затрат за исключением материальных, включая себестоимость продукции	1000	1000	1000	1000
Выручка от реализации продукции	2000	2000	2000	2000
Налогооблагаемая прибыль	234	469,2	329,55	292,8
Налог на прибыль (9%)	21,06	42,22	29,65	26,35

** При расчете сделано допущение, что не рассчитывается среднегодовая стоимость имущества, как это требует законодательство. Налог на имущество уплачивается раз в квартал и требует данных за весь отчетный квартал, но в примере применяется упрощенный расчет, берутся остатки на 01.02.2010 г. и умножаются на ставку налога на имущество.*

В данном примере рассмотрена ситуация, при которой цены на материалы растут, и в конце месяца происходит их скачок.

В подобной ситуации метод ФИФО неоправданно максимально завышает налогооблагаемую базу и сумму налога на прибыль. Таким образом, при сложившейся динамике цен он наименее выгодный.

Метод ЛИФО наиболее выгоден в данной ценовой ситуации, так как максимально занижает уплачиваемую сумму налога на прибыль. Если бы цены падали, то имела бы место обратная тенденция.

Методы средней себестоимости и фактической себестоимости каждой единицы продукции имеют среднее значение между двумя первыми методами, таким образом, эти методы в определенной степени сглаживают увеличение или уменьшение цен.

При формальном разделении, то есть при уклонении от уплаты налогов, мероприятия по снижению налоговых обязательств ограничиваются оформлением пакетов учредительных документов обществ и постановкой двух организаций на учет в налоговых органах. При этом, фактические обстоятельства деятельности не изменяются: руководство обеими организациями осуществляется одним лицом, бухгалтерию ведут в одном помещении одни и те же лица, сотрудники обеих организаций совместно пользуются имуществом (служебный транспорт и т.д.) без соответствующей компенсации расходов организации, которая несет расходы по содержанию и эксплуатации этого имущества.

В случае полноценной реализации мероприятий по снижению налоговых платежей создается два абсолютно независимых друг от друга хозяйствующих субъекта: единоличное руководство организациями осуществляется неаффилированными лицами, бухгалтерские службы (рабочие места и хранение документов) организаций разделены, в каждой организации существуют самостоятельные утвержденные локальные акты (штатное расписание, положение об оплате труда, положение о трудовом распорядке и пр.), в случае наличия взаимоотношений между организациями используется определенный деловыми обычаями документооборот, использование имущества другой организации осуществляется только при наличии правовых оснований (договора) и последующей рыночной компенсации и т.д.

Таким образом, в случае налогового планирования реализация мероприятий по снижению фискальных обязательств заканчивается наступлением «фактических последствий».

Рассчитаем налог на прибыль по следующим показателям таблицы 6.3.

Таблица 6.3

Расчет налога на прибыль

№	Показатели	Прогнозируемый период (год)
1	Валовая прибыль, млн. сум.	535,4
2	Льготы по налогу на прибыль, млн. сум.	42,8
3	Налогооблагаемая прибыль, млн. сум.	492,6
4	Налогооблагаемая база, млн. сум.	1470,8
5	Ставка налога, %	9
6	Причитается налога на прибыль – всего В том числе: в республиканский бюджет В местный бюджет	132,37 17,20 29,12

Прогноз валовой прибыли определяется на основе ряда экономических показателей:

- валового внутреннего продукта;
- объема промышленной продукции;
- общего объем товарооборота;
- индекса цен промышленной и иной продукции;
- темпов роста инфляционных ожиданий;
- другие.

Расчет прогноза валовой прибыли в схематичном виде можно проиллюстрировать следующим образом.

Принимаем:

- валовая прибыль отчетного периода составила 519,8 млн. сум.,
- интегральный коэффициент развития экономики вилоята (т.е. произведение коэффициента по отдельным показателям: прирост объемов производства продукции, индекса цен и инфляционных ожиданий) прогнозируются за год в целом – 5%,
- коэффициент отставания роста прибыли от интегрального показателя в отчетном периоде принимается в 0,6 (как правило, он должен быть меньше единицы).

В этом случае прогнозируемая величина валовой прибыли составит 535,4 млн. сум. (519,8+ (519,8 × 5 × 0,6) : 100).

2) Сумма льгот по налогу на прибыль определяется:

– в соответствии с количеством и структурой зарегистрированных в налоговых органах юридических лиц, на которых распространяются льготы в соответствии с законодательством.

При таких условиях:

• если в отчетном периоде удельный вес суммы льгот по налогу на прибыль составил 8% к валовой прибыли;

• в налоговое законодательство изменений не внесено.

То размер льгот в прогнозируемом периоде определяется в сумме 42,8 млн. сум. (535,4 × 8% / 100%), а налогооблагаемая прибыль в виде разницы между валовой прибылью и суммой льгот – 492,6 млн. сум. (535,4 – 42,8).

3) Налогооблагаемая база прибыли

492,6 + 978,2 = 1470,8 млн. сум.

В данном примере налогооблагаемая база условно ограничена двумя составляющими, однако их гораздо больше.

4) Сумма налога на прибыль исчисляется как произведение налогооблагаемой базы и ставки налога.

(1470,8 × 9% / 100%) = 132,37 млн. сум.

5) Согласно законодательству от налогооблагаемой базы:

13% – в республиканский бюджет поступит 17,20 млн. сум.,

22% – в местный – 29,12 млн. сум.

Краткие выводы

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что налоговое планирование – это абсолютно естественная и законная деятельность налогоплательщика. Законодательство Узбекистана содержит все необходимые правовые предпосылки для осуществления физическими и юридическими лицами действий, направленных на правомерное уменьшение своих налоговых обязательств (налогового планирования). Каждый точно должен знать, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке он должен платить (ст.3 НК РУз) и, соответственно, планировать выполнение своих обязательств перед бюджетом. Для обеспечения осуществления предпринимателями налогового планирования, а не уклонения от уплаты налогов от государства требуется создание

«справедливой» налоговой системы и исключительно единообразного, не подверженного политическим влияниям правосудия, потому как «прочность права гораздо большее благо, чем гибкость, неопределенность и произвольность судебных решений».

Вопросы для контроля:

1. Какие факторы влияют на выбор источника дохода предприятия?
2. Какова необходимость внедрения налога на прибыль юридических лиц?
3. В чем сущность налога на прибыль юридических лиц?
4. Каким образом происходит прогнозирование налога на прибыль юридических лиц?
5. Каким образом происходит расчет налога на прибыль юридических лиц?
6. Каковы основные различия между понятиями «валовой доход» и «прибыль предприятия»?

Литература:

1. Паскачев А. Б. Налоги и налогообложение : учеб. пособ. – М.: Высшее образование, 2008. – 236 с.
2. Попова Л.В. и др. Налоговый учет, отчетность, аудит: учеб. пособ. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 416 с.
3. Сергеев И.В. Налоговое планирование: Учеб.-метод. пособ. / И.В. Сергеев, А.Ф. Галкин, О.М. Воронцова. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 321 с.
4. Сергеева Т.Ю. Методы и схемы оптимизации налогообложения: Практическое пособие. – М.: Изд-во «Экзамен», 2005.
5. Митюкова Э.С. Налоговое планирование: анализ реальных схем. – М.: Эксмо, 2010. – 288 с.

Глава 7

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

7.1. Сущность налога на добавленную стоимость

Самым эффективным нововведением в финансовой политике и практике последней трети нашего столетия стало, пожалуй, широкое распространение налога на добавленную стоимость – НДС (Value Added Tax /VAT/ – англ.). Некоторые страны используют другие наименования: налог на товары и услуги (Канада, Новая Зеландия), налог на потребление (Япония). В многовековой истории налогового права НДС – относительно новый вид косвенного налогообложения.

В конце 80-х – начале 90-х годов он был установлен в государствах Восточной Европы (Болгарии, Венгрии, Польше, Румынии, Словакии, Чехии), а также в некоторых странах СНГ (Белоруссия, Казахстан). И хотя налог на добавленную стоимость находит все более широкое распространение в мировой практике, его часто называют «европейским налогом», отдавая должное как самому месту появления нового налога, так и роли НДС в становлении и развитии западноевропейского, а сегодня уже общеевропейского интеграционного процесса. Достаточно сказать, что НДС является важным источником бюджетной базы европейского сообщества: на данный момент каждая страна – участница ЕС перечисляет 1,4% поступлений от налога в «европейский» бюджет. Первенство в изобретении налога на добавленную стоимость принадлежит Франции. В основе его лежало развитие методики взимания и применения налога с оборота, которое прошло последовательно три этапа. Первый был ознаменован переходом в 1937 г. от налога с оборота к единому налогу на производство. Второй – созданием в 1948 г. системы раздельных платежей, в соответствии с которой каждый производитель платил

налог с общей суммы своих продаж за вычетом налога, входящего в цену купленных им комплектующих, с разницей в один месяц. Третьим этапом стало собственно введение в налоговую практику в 1954 г. вместо единого налога на производство налога на добавленную стоимость.

Изобретение налога принадлежит французскому финансисту Морису Лоре. Он описал схему действия НДС и обосновал его преимущества перед налогом с оборота, выражающиеся в устранении каскадного эффекта при взимании последнего. Однако в течение более чем десяти лет НДС применялся в экспериментальном, так сказать «локальном варианте, а опытным полигоном для его применения послужило зависимое от Франции африканское государство Кот-д'Ивуар.

Налог на добавленную стоимость является сравнительно молодым налогом. Большинство из ныне действующих налогов были введены в практику в XIX веке. Некоторые налоги, такие как акцизы, земельный налог, известны еще с древних времен. НДС стал применяться лишь в XX веке.

В то же время добавленная стоимость начала использоваться в статистических и аналитических целях еще с конца прошлого века. НДС относится к группе косвенных налогов. Необходимо отметить, что для них характерна в основном фискальная функция. Их появление обычно связано с возрастанием потребности государства в доходах в связи с ростом расходов. Исторически первой формой косвенных налогов выступали акцизы, которые взимались с отдельных видов товаров. В противоположность им НДС представляет собой универсальный акциз, так как обложению им подлежат все товары.

Одной из первых форм косвенного налогообложения явился налог с продаж, сходный по характеру с НДС. Предпосылкой возникновения налога с продаж послужила острая нехватка средств в связи с огромными военными расходами в период I Мировой войны. Данный налог взимался многократно на каждой стадии движения товара от производителя к потребителю. В результате его функционирования цена реализуемого товара значительно повышалась, что вызывало огромное недовольство как покупателей, так и производителей. Прежде всего это было связано с тем, что потребители вынуждены были покупать

товары по сильно завышенной цене, вытекающей из многократного обложения оборотов налогом с продаж.

С другой стороны, производители несли значительные убытки вследствие снижения спроса на свою продукцию. Это явилось предпосылкой к тому, что после I Мировой войны непопулярный налог был упразднен, но ненадолго. Государственный бюджет, сильно обремененный возросшими расходами в период II Мировой войны, требовал дополнительных источников пополнения доходов. Налог с продаж, отвечавший фискальным требованиям, был введен вновь.

Необходимо отметить, что произошло некоторое совершенствование механизма обложения данным налогом.

Во-первых, он начал взиматься однократно и, как правило, на стадии розничной торговли, тем самым не сильно замедляя оборот капитала.

Во-вторых, поступление средств в казну также происходило более быстрыми темпами, так как возросла оборачиваемость средств.

В то же время при таком положении вещей государство терпело некоторые убытки в результате потери части доходов из-за невозможности осуществлять полный контроль за всеми стадиями производства и обращения товара. При многократном обложении объекта фискальные органы имели возможность получать оперативную информацию о движении капитала при подаче налоговых деклараций. При однократном обложении только последней стадии обращения – розничной торговли – такая возможность терялась.

Вышеперечисленные факторы послужили основными причинами к возникновению налога на добавленную стоимость, который давал возможность государству контролировать весь процесс производства и обращения товаров (в том числе оптовую и розничную торговлю).

Широкое распространение НДС получил благодаря подписанию в 1957 году в Риме договора о создании Европейского экономического сообщества, согласно которому страны, его подписавшие, должны были гармонизировать свои налоговые системы в интересах создания общего рынка. В 1967 году вторая директива Совета ЕЭС провозгласила НДС главным косвенным налогом Европы, предписывая всем членам Сообщества ввести данный налог в свои налоговые системы до

конца 1972 года. В том же 1967 году налог на добавленную стоимость начал функционировать в Дании, в 1968 – в ФРГ. Шестая директива Совета ЕЭС 1977 года окончательно утвердила базу современной европейской системы обложения НДС, чем способствовала унификации взимания данного налога в Европе.

Последние уточнения в механизм обложения НДС были сделаны в 1991 году десятой директивой, и ее положения были включены во все налоговые законодательства стран – членов ЕЭС.

Обширная география распространения НДС свидетельствует о его жизнеспособности и соответствии требованиям рыночной экономики. Во Франции налог на добавленную стоимость в том виде, который он имеет сегодня, был введен 1 января 1968 г. с вступлением в силу закона Пятой Республики № 66-10. Своей целью закон ставил: объединить, упростить и обобщить порядок взимания и исчисления налога на добавленную стоимость с тем, чтобы превратить его в единый и современный налог на производственные расходы (издержки).

В 70-е годы распространение НДС стало общеевропейским. Этому в значительной степени способствовало принятие ЕЭС 17 мая 1977 г. специальной директивы об унификации правовых норм, регулирующих взимание налога на добавленную стоимость в странах – членах Сообщества, в которой НДС утверждался в качестве основного косвенного налога, и устанавливалось его обязательное введение для всех стран – членов ЕЭС до 1982 г. Для стран же, имеющих намерение в будущем вступить в Сообщество, необходимым условием становилось наличие функционирующей системы НДС. Налог на добавленную стоимость относится к семье налогов, удерживаемых с оборота. Последние появились в 1916 году в Германии и облагали по пропорциональной шкале ставок оборот предприятия в течение определенного времени.

Широкому распространению НДС способствовали соответствующие решения Европейского экономического сообщества, которые утверждали НДС в качестве основного косвенного налога для стран – участниц ЕЭС. Одним из необходимых условий вступления в эту влиятельную европейскую организацию является наличие в стране-претенденте функционирующей системы налога на добав-

ленную стоимость. Основными причинами роста популярности НДС являются:

– возможность вступления в ЕЭС;

– стремление увеличить государственные доходы за счет налогов на потребление. НДС способствует значительному увеличению поступлений в бюджет страны по сравнению с другими налогами;

– НДС позволяет оперативно проводить налоговые операции с помощью технические средств и определенной системы документооборота.

НДС более эффективен, по сравнению с налогом с продаж в розничной торговле, для создания льготных условий налогообложения отдельных товаров и услуг.

Вместе с тем, несмотря на популярность НДС, опыт зарубежных стран, в частности Великобритании, показывает, что во многих случаях его использование довольно сложно и требует множества дополнительных уточнений и исключений из общих правил.

В настоящее время НДС введен во всех странах ЕЭС.

С 1992 года НДС действует во всех странах Содружества независимых государств. В Российской Федерации НДС так же был введен в 1992 году для продукции, производимой на ее территории, а с 1 февраля 1993 года распространен также на ввозимые на ее территорию импортные товары за исключением тех, по которым в законодательном порядке установлены льготы. Он заменил налог с оборота и налог с продаж, намного превзойдя их по своему влиянию на формирование дохода бюджета, экономику, формирование ценовых пропорций и финансы предприятий и организаций

Налог на добавленную стоимость введен Законом Республики Узбекистан «О налогах с предприятий, объединений и организаций». Можно отметить, что объективная необходимость введения НДС в Узбекистане была обоснована рядом факторов:

1. Пополнение доходов бюджета, испытывающего острый финансовый кризис и нуждающегося в стабильных налоговых поступлениях;

2. Создание новой модели налоговой системы в соответствии с требованиями рыночной экономики;

3. Присоединение к международному сообществу, широко применяющему данный налоговый механизм.

В Республике Узбекистан хозяйствующие субъекты работают в разных режимах налогообложения. Так, в частности, для хозяйствующих субъектов применяется система общеустановленных налогов, но для отдельных категорий субъектов существуют специальные режимы налогообложения.

Общеустановленная система налогов предусматривает уплату НДС. Специальные режимы налогообложения уплату НДС не предусматривают. Однако хозяйствующие субъекты, применяющие специальные режимы налогообложения, оплачивают НДС продавцам при приобретении материальных ресурсов и вместе с НДС относят их на себестоимость. В результате продукция, произведенная такими предприятиями, становится более дорогой и неконкурентоспособной.

Такое положение негативно отражается на хозяйственных отношениях этих субъектов и приводит к повышению себестоимости продукции и сокращению нормы получаемой прибыли, увеличению налогового бремени у плательщиков общегосударственных налогов.

Подобные проблемы отмечаются и в других странах, предусматривающих освобождение мелких предпринимателей от НДС. Однако в большинстве стран эта проблема стоит не так остро.

30 ноября на пленарном заседании Сената Олий Мажлиса был рассмотрен Закон «Об утверждении Налогового кодекса Республики Узбекистан», разработанный в соответствии с распоряжением Президента Республики Узбекистан от 7 января 2005 года. Одобрив Налоговый кодекс, члены верхней палаты рассмотрели также Закон «О внесении изменений и дополнений, а также признании утратившими силу некоторых законодательных актов Республики Узбекистан в связи с принятием Налогового кодекса Республики Узбекистан». Его основной целью является приведение ранее принятых законодательных актов в соответствие с Налоговым кодексом республики.

Новый Налоговый кодекс состоит из двух частей (общей и особенной), 392 статей вместо 135 ныне действующих.

Общая часть регулирует общие вопросы налогового законодательства и разработана на основе положений, заложенных в указах

Президента по либерализации финансовой ответственности хозяйствующих субъектов, упорядочению проверок контролирующими органами, совершенствованию системы правовой защиты налогоплательщиков.

Особенная часть регулирует порядок исчисления и уплаты конкретных налогов и других обязательных платежей и определяет особенности налогообложения для отдельной категории налогоплательщиков.

Налог на добавленную стоимость претерпел наибольшие изменения по сравнению с действующим законодательством. Введено понятие места реализации товаров (работ, услуг) с целью определения оборотов, подлежащих налогообложению в Республике Узбекистан. Что это предусматривает? Если местом реализации товара является Республика Узбекистан, то это рассматривается как облагаемая поставка. Если местом реализации является не Узбекистан, то работа не облагается налогом на добавленную стоимость. Это очень важно, и в Кодексе четко определено пять основных направлений, в соответствии с которыми определяется место реализации работ (услуг).

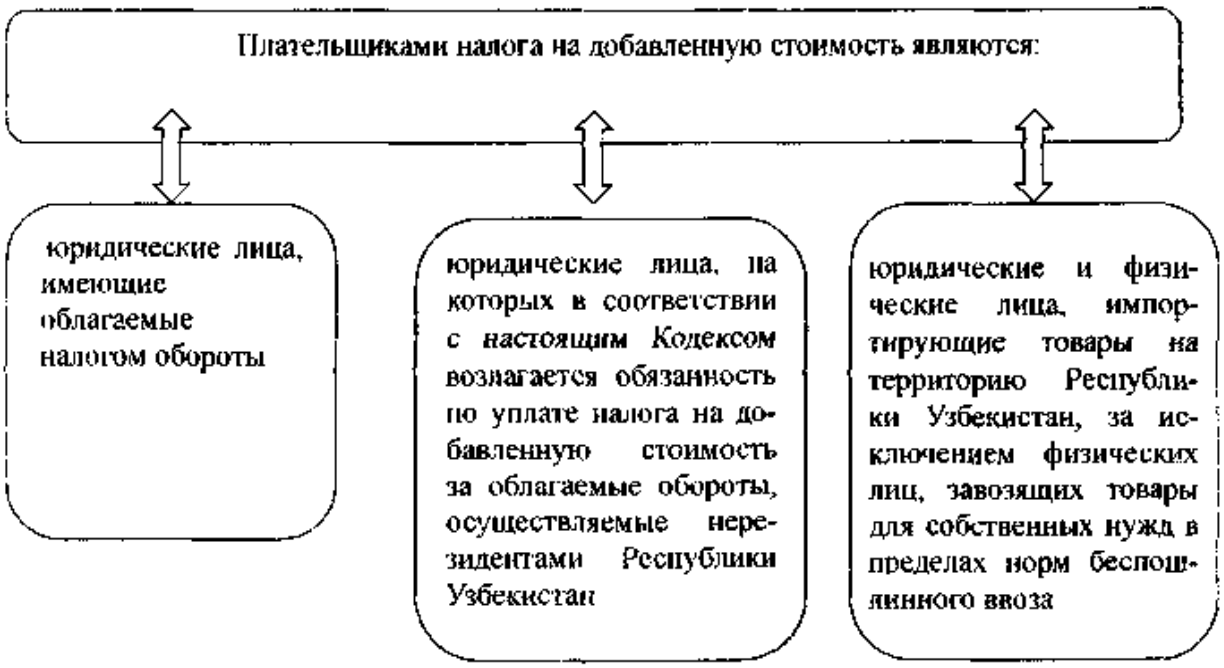


***Рис. 7.1.** Плательщики НДС.*

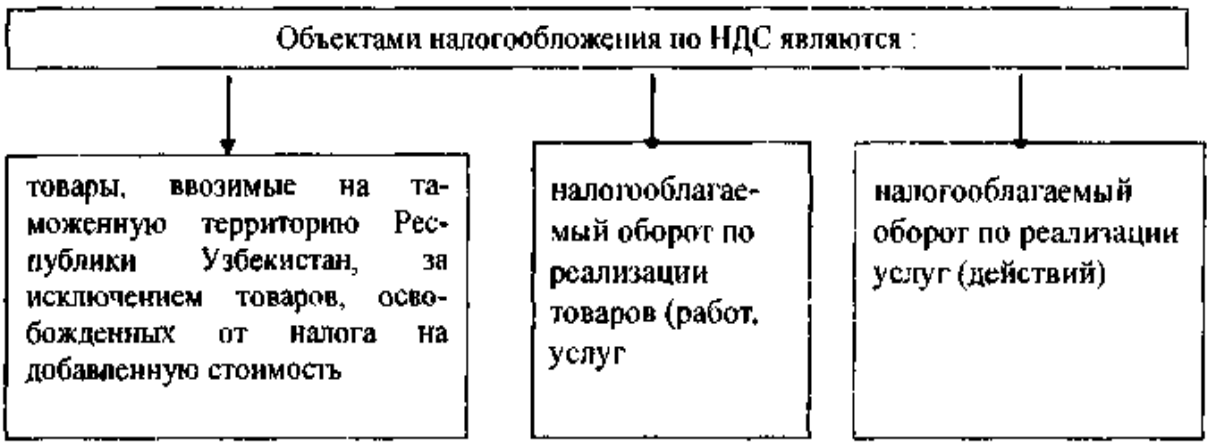


Рис. 7.2. *Объекты налогообложения по НДС.*

Предусматривается упрощение механизма расчета налога за счет введения четких правил по определению налогооблагаемой базы, а также установление критериев принятия к зачету суммы НДС, уплаченной поставщиком товаров (работ, услуг). Совершенствуется и механизм возврата налога для предприятий, применяющих нулевую ставку по налогу.

Вводятся правила налогообложения работ и услуг, получаемых от нерезидентов.

Согласно Налоговому кодексу Республики Узбекистан плательщиками НДС являются следующие лица.

Второй элемент налога на добавленную стоимость – объект обложения и связанное с ним определение основы налога – облагаемой базы. В настоящее время объектами налогообложения по НДС являются разнообразные юридические факты:

Сумма налога на добавленную стоимость рассчитывается по следующей формуле:

СН = (Нор/и - Л)*С / 100,

где **С** – ставка НДС;

Л – льготы;

Нор/и – налогооблагаемый оборот при реализации или импорте товаров (работ, услуг).

Облагаемым оборотом является оборот по реализации товаров (работ, услуг), за исключением оборота:

– освобожденного от налога на добавленную стоимость;

– местом реализации которого не является Республика Узбекистан.

Место реализации товаров (работ, услуг) определяется в соответствии со статьей 202 Налогового кодекса.

Работы и услуги, выполняемые и оказываемые нерезидентом Республики Узбекистан резиденту Республики Узбекистан, включаются в облагаемый оборот получателя указанных работ, услуг в порядке, установленном статьей 207 Налогового кодекса.

Налогооблагаемый оборот при реализации товаров (работ, услуг) рассчитывается при помощи следующей формулы:

Нор = Ст + На - НДС,

где **Ст** – стоимость реализуемых товаров (работ, услуг);

На – сумма акцизного налога;

НДС – сумма налога на добавленную стоимость.

Размер облагаемого оборота по реализации определяется на основе стоимости реализуемых товаров (работ, услуг), исходя из применяемых цен и тарифов, с учетом акцизного налога без включения в них налога на добавленную стоимость.

При обмене товарами (работами, услугами) или при их передаче безвозмездно, исходя из уровня цен, без включения в них налога на добавленную стоимость, сложившегося у налогоплательщика на момент обмена или передачи, но не ниже фактически сложившихся затрат.

7.2. Особенности прогноза поступления НДС при льготном налогообложении

Существенная роль в концепции НДС отводится вопросу установления ставок налога. Принцип нейтральности налогового обложения, стимулирующий конкурентные позиции предпринимателей, наиболее полно выдерживается, если в сферу обложения включены все товары (услуги), а налог взимается по единой стандартной ставке. Кроме прочего, установление единой ставки налога значительно упрощает систему налогообложения и снижает затраты в процессе взимания НДС. Большинство западных специалистов склонны считать, что теоретические аргументы, без сомнения, говорят в пользу единой ставки НДС.

Особенностью НДС является так называемая нулевая ставка (0, Zero rate). Нулевая ставка и освобождение от уплаты – не одно и то же. Нулевая ставка – это ставка налога, который в принципе взимается, но по ставке, равной 0 процентов. В этом смысле нулевая ставка имеет те же последствия, что и освобождение от налога. Однако предприниматель, уплачивающий нулевую ставку, получает право на возврат всей суммы НДС, входящей в стоимость товаров и услуг, приобретаемых им в процессе производства товаров. Подобная льгота ставит его в более выгодное положение по сравнению с теми предпринимателями, которые просто освобождены от уплаты налога.

Таблица 7.1.

Ставка налога на добавленную стоимость

Вид товаров (работ, услуг)	**Ставка налога**
Реализация товаров (работ, услуг), включая импорт.	20%
Экспорт за свободно конвертируемую валюту товаров, а также выполняемых вне территории РУз работ (услуг), включая поставки в страны СНГ.	0%
Товары, реализуемые для официального пользования иностранным дипломатическим и приравненным к ним представительствам, а также для личного пользования дипломатического и административно-технического персонала этих представительств, включая членов их семей, проживающих вместе с ними, если они не являются гражданами РУз, при условии применения иностранной стороной принципа взаимности.	0%
Услуги по перевозке иностранных грузов через территорию РУз (транзитные перевозки).	0%
Коммунальные услуги, оказываемые населению по водоснабжению, теплоснабжению и газоснабжению.	0%

В некоторых странах круг товаров, к которым применяется нулевая ставка, чрезвычайно широк; в других – весьма ограничен. В Великобритании с помощью нулевой ставки фактически освобождены от уплаты налога почти все продовольственные товары (за исключением шоколада, кондитерских изделий, алкогольных напитков). По нулевой ставке облагаются и такие услуги, как канализация и водоснабжение

(если они не для промышленных целей). Нулевая ставка применяется к книгам (в их число включаются и книги для слепых), периодическим изданиям, перевозке пассажиров, снабжению лекарствами и пр. В целом около 30% товаров частного потребления в этой стране облагаются по нулевой ставке.

В Налоговом кодексе РУз «О налоге на добавленную стоимость» предусмотрен ряд налоговых льгот, в частности разделом V статьи 208 от налогообложения освобождаются «товары, работы, услуги за исключением брокерских и иных посреднических услуг».

Поясним это на конкретном примере: Предприятие «А» приобретает сырье у сторонней организации, не освобожденной от НДС, перерабатывает его, и в виде готовой продукции продает предприятию «Б», не освобожденному от НДС, для дальнейшей переработки.

Рассмотрим налоговый учет на одном и том же предприятии «А» при двух вариантах налогообложения:

Первый вариант – с использованием предприятием «А» льгот по освобождению от НДС.

Второй вариант – без использования предприятием «А» льгот по освобождению от НДС.

Для простоты изложения в примерах все цифры условные.

Первый вариант

Схема исчисления НДС при льготном налогообложении предприятия «А» имеет следующий вид:

Предприятие-производитель «А», освобожденное от НДС:

1) приобретение сырья у поставщика, не освобожденного от НДС:

100 сум. + НДС 20%, итого уплачено 120 сум.

2) сумма НДС в 20 сум. отнесена на издержки производства и обращения предприятия «А» вместе со стоимостью израсходованного сырья.

3) добавленная стоимость (собственные издержки предприятия «А» + заработная плата, отчисления социальных налогов, амортизация основных средств и нематериальных активов, прочие производственные затраты, прибыль) составила 200 сум.

4) полная производственная себестоимость с учетом необходимой нормы рентабельности составила 320 сум. (стоимость покупного сы-

рья – 120 сум. + собственные издержки предприятия и норма рентабельности – 200 сум.).

5) реализация продукции – 320 сум. (без НДС). Итого получено от покупателя – 320 сум.

Предприятие «Б» (общий порядок налогообложения):

1) приобретение сырья – 320 сум. (без НДС).

2) добавленная стоимость (собственно издержки предприятия «Б») составила 400 сум.

3) таким образом, полная производственная себестоимость с учетом необходимой нормы рентабельности – 720 сум. (стоимость покупного сырья – 320 сум. + собственные издержки предприятия и норма рентабельности – 400 сум.).

4) реализация продукции: 720 сум. + НДС в 144 сум. Итого получено от покупателя: 864 сум.

5) Подлежит уплате в бюджет НДС в размере 144 сум. Бюджет в итоге получает налог в сумме 144 сум. Следовательно, предприятие «Б», приобретая сырье у предприятия «А», несмотря на то, что создало в процессе своего производства собственно «добавленной стоимости» лишь на 400 сум. должно исчислить налог со всей суммы своей выручки в 720 сум., т.е. должно уплатить:

– налог на свою добавленную стоимость в 80 сум. (с 400 сум.);

– налог по приобретению в 64 сум. (с 320 сум.). При этом 64 сум. налог фактически является уплатой за предприятие «А» следующих налогов:

– налога в сумме 40 сум. на добавленную стоимость в 200 сум., созданную предприятием «А»;

– налога в сумме 20 сум. по приобретению предприятием «А». Сырье стоимостью 100 сум., которое предприятие «А» включило в свои издержки;

– налога на налог (на налог в сумме 20 сум. (20% от 100 сум.) по приобретению предприятием «А» исходного сырья для своего производства, в размере 4 сум.

Таким образом, бюджет фактически получает налог, неуплаченный предприятием «А» (освобожденным от налога), за счет следующего потребителя – предприятия «Б». Отнесение предприятием «А» сумм НДС на издержки, хотя и приводит к уменьшению налогооблагаемой

базы по прибыли, в реальности даст скорее отрицательный, чем положительный эффект.

Во-первых, не дает возможности получать реальную прибыль за счет снижения производственных издержек, к которым НДС не относится;

Во-вторых, НДС, уплаченный продавцам за исходное сырье, не возвращается в виде возмещения из бюджета, а просто перекладывается на следующего плательщика;

В-третьих, фактически увеличивает себестоимость всех последующих производственных циклов предприятий-смежников на величину НДС по приобретенным материалам, включенного предприятием «А» в издержки своего производства.

Второй вариант

Если предприятие «А» воспользуется предоставленной ему возможностью не использовать льготы по НДС, то схема исчисления НДС будет иметь следующий вид:

Предприятие-производитель «А»:

1) приобретение сырья: 100 сум. + НДС 20%, итого уплачено 120 сум.

2) сумма уплаченного НДС из 20 сум. принята к возмещению из бюджета;

3) добавленная стоимость предприятия «А» составила 200 сум.;

4) реализация продукции: 300 сум. + НДС в 60 сум. Итого получено от покупателя: 360 сум.

5) подлежит перечислению в бюджет НДС 40 сум. (60 – 20 = 40).

Предприятие «Б»:

1) приобретение сырья: 300 сум. + НДС в 60 сум. Итого уплачено – 360 сум.

2) сумма уплаченного НДС в 60 сум. принята к возмещению из бюджета;

3) добавленная стоимость предприятия «Б» составила 400 сум.;

4) реализация продукции: 700 сум. + НДС в 140 сум.

Итого получено от покупателя – 840 сум.

5) подлежит уплате в бюджет НДС в размере 80 сум. (140 – 60 = 80);

Бюджет в итоге получает налог в сумме 40 + 80 = 120 сум.

Таким образом, можно сделать ряд выводов:

– во-первых, налог на добавленную стоимость не является таковым по сути, так как объектом его обложения в данном случае является не «добавленная стоимость, созданная в процессе производства», а весь оборот (выручка + внереализационные доходы), а уж из налога на оборот вычитаются суммы налога, уплаченные поставщикам (и то не все суммы налога и не всем, кроме освобожденных от этого налога; кроме товаров, приобретенных в предприятиях розничной торговли; кроме товаров, в расчетных документах по которым суммы косвенных налогов не выделены отдельными строками и т.п.);

– во-вторых, предоставляя льготу по налогу для одних налогоплательщиков (в данном случае – для предприятий, производящих протезно-ортопедические изделия, инвентарь для инвалидов, в том числе реализуемых производителями этих изделий и инвентаря, а также услуг, оказываемых инвалидам по ортопедическому протезированию, ремонту и обслуживанию протезно-ортопедических изделий и инвентаря для инвалидов) бюджет возмещает его за счет других налогоплательщиков;

– в-третьих, даже предоставляемые льготы на самом деле могут не давать ожидаемого экономического эффекта для «льготируемых» неплательщиков, так как НДС делает их менее конкурентоспособными на рынке товаров (работ, услуг) между юридическими лицами.

Выгоду от льготного налогообложения предприятия «А» могут получить лишь потребители – физические лица, которые приобретают для своего личного потребления конечную продукцию предприятия «А» за 320 сум., т. е на 40 сум. дешевле, чем аналогичную у предприятия «Б», не имеющего льгот, – за 360 сум.

В случае же, если потребителями продукции предприятий, освобожденных от НДС, являются юридические лица, использующие приобретаемые ресурсы для своих производственных нужд, то суммы НДС, от которых освобожден их поставщик – предприятие «А», будут фактически уплачены в бюджет этими самыми юридическими лицами – покупателями продукции предприятия «А». При этом совокупная сумма косвенных налогов, получаемая бюджетом, будет даже больше –

за счет налога на налог на 24 сум., как это видно из вышеприведенного примера (144 – 120 = 24 сум.).

Вводя столь смелое определение сущности налога на добавленную стоимость как налога с оборота, из которого вычитаются суммы налога на добавленную стоимость по приобретенным ресурсам, мы, тем не менее, не покушаемся никоим образом на методологические основы налоговой системы в целом. Наша задача – лишь объяснить всем налогоплательщикам сущность налога на добавленную стоимость для целей налогового планирования.

В подтверждение своих выводов приведем четыре характерные цитаты:

• «Хотя теоретически НДС является налогом на добавленную стоимость, на практике он похож на налог с оборота... Однако продавец имеет право вычитать сумму налога, которую он, согласно выписанным ему счетам-фактурам, уплатил за товары и услуги (но не в виде заработной платы или жалованья). Таким образом, этот налог является косвенным, а его бремя ложится в итоге не на торговцев, а на конечных потребителей товаров и услуг»;

• «Таким образом, образование НДС основывается на принципе налога с оборота и принципе единого налога, то есть единого налога, выплачиваемого по частям»;

• «Объектом обложения налогом на добавленную стоимость (называемым немецкими специалистами, как правило, налогом с оборота и рассматриваемым ими как общий акциз в отношении частного и общественного потребления) является оборот...»;

• «Налог на добавленную стоимость как был, так и остался фактически налогом не на добавленную стоимость, а на реализацию продукции. Ведь что такое добавленная стоимость? Это амортизация и трудозатраты. Они у нас составляют 4–5 миллиардов в месяц. 20 процентов от них – один миллиард. А мы платим НДС в размере и в 3, и в 4 миллиарда. В силу того, что сырье не засчитывается в этот налог, пока мы не рассчитаемся с поставщиком».

В связи с вышеизложенным понятна и логика законодателей всех стран, где применяется НДС: от налогообложения освобождаются не только операции, которые не приводят к возрастанию национального богатства (операции с ценными бумагами, выдача кредитов и т.п.) –

это с точки зрения экономической целесообразности, но и социально значимые услуги (работы, товары) в сфере образования, здравоохранения, коммунальных услуг, конечным потребителем которых является население.

Именно с помощью косвенного налога, коим и является НДС, государство управляет платежеспособным спросом населения, поэтому косвенные налоги иногда и называют налогами на потребление.

7.3. Расчет прогноза поступлений НДС

Наибольшую сложность представляют прогнозные расчеты НДС. Это обусловлено новизной самого налога, относительно большим числом факторов, входящих в понятие «добавленная стоимость», разными ставками налога в зависимости от вида продукции (товаров), в том числе продовольственных, непродовольственных, от рода деятельности предприятий (производственный сектор, торговля, общественное питание), а также рядом других обстоятельств.

Расчет прогноза поступлений НДС приведен в таблице 7.2.

Таблица 7.2

№	Показатели	Прогнозируемый период (год) (млн. сум.)
1	ФОТ работников материальной сферы, включаемый в себестоимость	221,6
2	Отчисления на соц.страх, фонд занятости (0,2% от общего ФОТ)	0,44
3	Прибыль	535,4
4	Акцизы	30,0
5	Амортизация	40,0
6	Прочие денежные расходы	5,0
7	Добавленная стоимость	917,1
8	Добавленная стоимость по необлагаемым НДС суммам	137,5
9	Облагаемая налогом добавленная стоимость	779.6
10	Ставка налога, %	20

11	Причитается налога – всего	132,5
	В том числе: в республиканский бюджет	106,0
	в местный бюджет	26,5

Добавленная стоимость включает в себя:

• ФОТ работников материальной сферы, вошедший в себестоимость продукции, работ, услуг;

• отчисления на социальное страхование и в фонд занятости по этой группе работников;

• валовую прибыль;

• акцизы;

• амортизацию;

• и прочие денежные расходы.

1. ФОТ работников материальной сферы рассчитывается на основе прогнозной величины ФОТ всех работников областей и удельного веса в них ФОТ работников материальной сферы, сложившегося в отчетном периоде, предположим он равен – 369,4 млн. сум., а доля ФОТ работников материальной сферы на прогнозируемый период составила 60%, то есть 221,6 млн. сум. (369,4 × 60% : 100%).

2. Отчисления на социальное страхование, в фонд занятости принимаются по установленным нормативам (всего 0,2%) от расчетного значения прогноза ФОТ работников материальной сферы.

221,6 × 0,2 % : 100 = 0,44

3. Валовая прибыль для расчета НДС допустим – 535,4 млн. сум.

4. В основе расчетов по акцизам лежат прогноз объемов производства подакцизной продукции, уровень их предполагаемой свободной оптовой цены, ставки акцизных налогов по каждому виду продукции в соответствии с действующим законодательством. Условно примем сумму акцизов на уровне 30 млн. сум.

5. Прогнозная величина по строке «Амортизация» рассчитывается по аналогичному показателю за отчетный период,

• предполагаемых темпов обновления и выбытия основных фондов;

• изменения цен на оборудование, станки, машины;

• инфляционных ожиданий;

• и других факторов.

Допустим амортизационные отчисления равны 40 млн. сум.

6. Прогноз по прочим денежным расходам условно равен 5,0 млн. сум.

7. Добавленная стоимость есть сумма перечисленных составляющих. В нашем примере она равна 917,1 млн. сум.

8. Не облагаемые НДС суммы добавленной стоимости определяются в соответствии с законодательством. Они включают стоимость:

- товаров (работ, услуг), экспортируемых за пределы государства;
- услуг городского пассажирского транспорта;
- услуг в сфере народного образования;
- жилищного строительства;
- финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, выполняемых за счет бюджета, и т.д.

Добавленная стоимость по необлагаемым НДС суммам принята в 15% от общей суммы добавленной стоимости – 137,5 млн. сум.

9. Облагаемый налогом оборот (добавленная стоимость) рассчитывается как разница между общей суммой добавленной и не облагаемой добавленной стоимостью. Его размер составляет 779,6 млн. сум. (917,1–137,5).

10. Ставка налога (НДС) 20%.

11. Сумма НДС определяется как произведение облагаемого оборота и средней ставки налога.

12. Сумма причитающегося к уплате в бюджет налога составит 155,9 млн. сум. (779,6 × 20% : 100%).

13. НДС относится к числу регулирующих налогов. В соответствии с установленными нормативами в государственный бюджет поступают 80% НДС, местные бюджеты – 20%. Эти нормативы могут изменяться.

По результатам прогнозных расчетов основных видов налогов составляется сводная таблица поступлений налогов и других обязательных платежей в бюджет с выделением сумм поступлений в местные бюджеты.

- в республиканский бюджет поступают 80% НДС – 124,7 млн. сум.
- местные бюджеты – 20% – 31,2 млн. сум.

Эти нормативы могут изменяться.

Вместе с тем, в практике работы по формированию бюджетов составляются прогнозные расчеты поступлений каждого вида налогов. По ряду налогов они могут быть составлены только с учетом динамики их поступлений. Для этого, как правило, принимаются отчетные данные об их фактическом поступлении за 9 месяцев отчетного года и ожидаемых поступлениях в 4 квартале. Таким образом определяется база за отчетный год, на основе которой прогнозируются поступления налогов на перспективу.

Для более детального анализа налогооблагаемой базы по НДС необходимо рассмотреть динамику реализации товаров, работ, услуг по кварталам, годам, в разрезе групп плательщиков по каждому виду деятельности, на которые установлена дифференцированная ставка налога. Сопоставление темпов роста (снижения) оборота, в том числе облагаемого, дает возможность предметно подойти к анализу причин изменения налогооблагаемой базы и соответственно НДС, подлежащего уплате в бюджет.

К числу основных причин, обусловивших изменение налогооблагаемой базы, можно отнести ценовой фактор, объемы производства и реализации продукции, различные соотношения в реализации продовольственных и непродовольственных товаров, внесенные в налоговое законодательство коррективы и т.д.

По аналогичной методике анализируются обороты в разрезе предприятий производственного сектора, торговли и общественного питания; предприятий различных форм собственности; обороты, не облагаемые НДС.

Данные о налогооблагаемой базе по НДС позволяют рассчитывать основные показатели, характеризующие экономику народного хозяйства, определенных групп плательщиков, конкретного предприятия. К числу таких показателей следует отнести: рентабельность производства продукции, материалоемкость, оплату труда на сум реализованной продукции и др. На основе этих показателей можно построить динамические ряды по кварталам года, годам, сопоставить показатели отчетного периода с предыдущим.

Краткие выводы:

Оценка места и роли НДС в нашей налоговой системе неоднозначна: практики полагают, что этот налог как нельзя лучше обеспечивает потребности, а аналитики критикуют этот налог за излишнюю фискальность, неотработанность налоговой базы и чрезмерно высокие ставки. НДС, считают они, не адаптирован к отечественной экономике на этапе ее перехода к рынку, что объясняет существование недостатков в формировании налогооблагаемой базы и в методике исчисления НДС.

Действительно, являясь, с одной стороны, наиболее собираемым, с другой стороны, НДС отличается массой недостатков. Так, ставки НДС в нашей республике заметно превышают ставки НДС и ставки сходных налогов многих западных стран. Кроме того, фискальные соображения распространили НДС в ПМР не только на все стадии производства и обращения, но и на операции, которые за рубежом не считаются объектом обложения (денежные сделки и т.п.). Многие предприятия столкнулись с такой ситуацией, что этот налог «вымывает» у них все оборотные средства. Они оказались не в состоянии финансировать свое производство. На данном этапе полагается, что нужно отработать его механизм, имея в виду прежде всего установление оптимального процента налоговых изъятий, в пределах 12–15.

Вопросы для контроля:

1. Чем обусловлена популярность внедрения НДС?
2. Назовите основные причины роста популярности НДС.
3. В каком году был впервые внедрен НДС в Узбекистане?
4. Какие льготы применяются при расчете НДС?
5. Каковы особенности прогноза поступления НДС при льготном налогообложении?
6. В чем особенность нулевой ставки по НДС?
7. Каковы особенности расчета НДС?

Литература:

1. Гончаренко Л.И., Практикум по налогам и налогообложению: учеб. пособ. – М.: КноРус, 2008. – 116 с.

2. Паскачев А. Б. Налоги и налогообложение : учеб. пособ. – М.: Высшее образование, 2008. – 236 с.

3. Сергеев И.В., Галкин А.Ф., Воронцова О.М. Налоговое планирование: учеб. пособ. – Белгород: Кооперативное образование, 2005.

4. Сергеев И.В. Налоговое планирование: учеб.-метод. пособ. / И.В. Сергеев, А.Ф. Галкин, О.М. Воронцова. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 321 с.

5. Митюкова Э.С. Налоговое планирование: анализ реальных схем. – М.: Эксмо, 2010. – 288 с.

Глава 8

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ АКЦИЗНОГО НАЛОГА

8.1. Экономическое содержание и особенности построения акцизов

С точки зрения налоговой психологии все налоги на предметы потребления, в том числе и акцизы, обладают преимуществом: они невидимо для глаза содержатся в цене товара, которую покупатель платит, не будучи точно осведомлен о величине налога, заложенного в цене товара. Это делает косвенные налоги, которые лучше было бы назвать незаметными, любимым детищем правительств.

Акцизы – это разновидность косвенных налогов на товары и услуги, включаемые в цену изделия или тариф, но в отличие от налога на добавленную стоимость ограничены определенными их видами и группами. Слово «акциз» имеет французское происхождение и в переводе означает «отрубить». Отсюда и специфика этого платежа. Акцизы включаются в цену товаров и позволяют государству изъять или «отрубить» часть стоимости, которая не отражает ни эффективность производства, ни особые потребительские свойства, а является лишь следствием особых условий производства и реализации так называемых подакцизных товаров.

Основные отличительные черты акцизов следующие:

• Акцизы часто возникают в том случае, если цена равновесия на какой-либо товар, например, на водку, табак, кофе (для Узбекистана – также хлопковое масло), устойчиво и значительно отклоняется от издержек производства. Государство с помощью акцизов взимает ту часть стоимости, которая не отражает фактическую эффективность товаров и его потребительские свойства, а является лишь следствием особых условий производства и реализации. Если бы государство не изымало

акциз, то производители подакцизных товаров имели бы незаслуженно высокую прибыль.

• Акцизы могут устанавливаться на товары, потребление которых общество не считает полезным – спиртные напитки, табачные изделия и бензин. Таким образом, акцизы являются инструментом регулирования потребления. С их помощью государство пытается, с одной стороны, сдерживать потребление иррациональных товаров (табак, виноводочные изделия и т.д.), способных нанести ущерб здоровью человека, обществу и окружающей среде, а с другой – изыскать средства для финансирования преодоления возможных последствий от потребления таких товаров. Это обеспечивает налогу поддержку населения, которому представляется справедливым, что потребители, увлекающиеся пьянством, курением, загрязняющие окружающую среду автомобилями, должны хотя бы заплатить за это государству, причем, чем больше бутылок вина, пачек сигарет или литров бензина будет куплено, тем больше денег получит государство.

• Как и все косвенные налоги, акцизы выполняют четко выраженную фискальную функцию, то есть достаточно хорошо пополняют бюджет. Раньше акцизами облагались предметы роскоши или высокодоходные сферы и виды деятельности. По мере роста материальной обеспеченности широких слоев граждан расширилась и сфера социально оправданного применения акцизов. Эволюция косвенных налогов, таким образом, заключалась в следующем: от однократного обложения узкого круга товаров к многократному обложению практически всех товаров, на всех стадиях их обработки и реализации, то есть от акциза к налогу с оборота и затем к налогу на добавленную стоимость.

• Акцизы также используются для регулирования процесса ценообразования у естественных монополистов (именно этим объясняется наличие в текущем законодательстве в качестве подакцизных товаров – газа, нефти).

• Акцизами облагаются товары, произведенные на территории Республики Узбекистан и импортируемые на территорию Республики Узбекистан.

Акцизную группу налогов можно условно разделить на акцизы, взимаемые с предметов массового спроса (предметов первой необхо-

димости), акцизы с предметов второстепенной необходимости, а также акцизы с предметов роскоши.

Акцизы в настоящее время являются самостоятельным звеном в системе косвенных налогов. Представляется, что сегодня назначение этого звена состоит, в первую очередь, в целенаправленном регулировании отдельных сфер общественной жизни, поэтому именно регулирующему воздействию акцизных платежей следует уделять более пристальное внимание в процессе правовой регламентации отношений по поступлению этих налогов в бюджет. В то же время, регулирующее воздействие акцизов на отдельные сферы производства сопряжено с обеспечением фискальных интересов государства, путем изъятия «сверхприбыли» высокорентабельных отраслей хозяйства.

Следует отметить, что в Узбекистане, в отличие от многих развитых стран, акцизным налогом облагается широкий перечень продуктов и товаров первой необходимости, таких как хлопковое масло, и многие другие. То есть нарушается основной принцип акцизного налогообложения: обложение товаров, спрос на которые практически не зависит от роста их цены, – это в основном предметы роскоши, а также товаров, вредных для здоровья граждан и общества в целом. Можно сказать, что в Узбекистане акцизный налог выполняет роль налога с оборота, особенно при импорте товаров.

Как и большинство налогов, акцизы обладают двумя основными функциями: фискальной и регулирующей. В большинстве развитых стран регулирующая функция акцизов является главенствующей, так основной упор при налогообложении делается на налоги с дохода, что объясняется их большей социальной справедливостью. Косвенные налоги, к которым относятся акцизы, имеют регрессивный характер и поэтому их широкое применение считается нецелесообразным.

Наиболее спорным вопросом при введении акцизов является конкретная ставка того или иного акциза. Большинство методик определения таких ставок основывается на эластичности спроса и предложения. Изначальным моментом при их применении является прояснение вопроса о том, какую в данном случае фискальную или регулирующую функцию должен выполнять тот или иной акциз и в зависимости от этого достаточно просто рассчитывается ставка.

Но наиболее интересной мне показалась следующая методика вычисления оптимальной ставки налогообложения, особенно в плане своей последовательности в выполнении «справедливой» функции акциза. По этой методике основная идея обложения акцизами тех или иных товарах заключается в обложение налогами «грехов» налогоплательщиков. Причем данный подход не означает, что акцизами облагаются некие аморальные или неприличные товары или услуги. В основе налогообложения подакцизных товаров и определении ставок налогов лежат так называемые отрицательные экстерналии (negative externalities) – дополнительные издержки, которые несет общество в виде расходов государственных бюджетов всех уровней вследствие производства и потребления тех или иных товаров и услуг. Если правительство не несет таких издержек, то какой бы «греховной» не была бы та или иная продукция, она не являлась бы объектом акцизного обложения.

Например, сигареты облагаются налогами по следующим причинам:

1) ухудшение здоровья курильщиков приводит к дополнительным расходам на медицинское обслуживание, покрываемое за счет бюджета;

2) ухудшение здоровья курильщиков приводит к дополнительным расходам из бюджета по оплате отпусков по болезни;

3) и т.д.

Оптимальной ставкой налогообложения по таким акцизам считается ставка, при которой государство получает необходимые ему доходы для покрытия расходов, связанных с потреблением того или иного продукта или услуги. Кроме того, должны быть покрыты издержки по изъятию акциза и в некоторых случаях ставка повышается еще на несколько пунктов для снижения потребления социально вредных товаров.

Алкоголь – необычный товар. Он играет различные роли в социальных и культурных устоях общества. Мэри Дуглас, выдающийся английский социолог весьма точно определила употребление алкоголя как «общественный акт, исполняемый в определенном социальном контексте». Употребление алкоголя во многом не есть действие, отражающее индивидуальный выбор. Социологи утверждают, что традиции употребления алкоголя выявляют культурные и общественные

ценности в том или ином регионе. Неслучайно, практически во всех культурах, потребление алкогольных напитков в одиночестве считается нездоровым симптомом.

Подтверждением этих слов являются исследования, проведенные в Европе, например, как бары влияют на политические взгляды избирателей. В частности, выяснилось, что рестриктивная политика государства по отношению к одним алкогольным напиткам при параллельном поощрении других приводит к изменению политических предпочтений электората.

Неумеренная политика государства в направлении уменьшения производства и потребления алкоголя может привести к неоднозначным последствиям. В то же время акцизное налогообложение алкоголя считается единственным действенным методом снижения его производства. Именно поэтому при обложении алкоголя наиболее правильным, скорее всего, будет принцип «справедливости», изложенный выше.

Основная задача пограничного налогового регулирования – устранить препятствия развитию международного разделения труда и мировой торговли, связанные с двойным налогообложением. Для этого признается, что исключительное право взимания косвенных налогов принадлежит стране, импортирующей товар. В стране происхождения (производства) товара он освобождается от уплаты косвенных налогов. Такой тип акцизов относится к пограничным уравнительным налогам. Пограничные уравнительные налоги следует отделять от таможенных пошлин. Общими для них является то, что их взимание осуществляется таможенными органами в момент пересечения таможенной границы. Основное отличие между ними состоит в том, что акцизами облагаются как импортные товары, так и товары местного производства. Иначе говоря, каждому пограничному уравнительному налогу можно найти соответствующий «внутренний» налог.

8.2. Планирование поступления акцизов

Акцизы являются налогами, которыми облагаются товары, входящие в специальный перечень. Товары, с которых взимаются акцизы,

обычно обладают общей характерной чертой: спрос на эти товары малоэластичен по отношению к уровню дохода. Акцизы были одним из первых налогов, вводимых в периоды экономической трансформации, поскольку этот налог относительно легко вводить и следить за его уплатой. Эти административные преимущества проистекают из способности налоговых органов осуществлять контроль над физическим объемом определенных товаров вместо того, чтобы полагаться на бухгалтерские книги для взимания налога. Исторически, акциз считался налогом на производство, а не на потребление, и налагался на производителя, как правило, по месту производства. Этот налог существовал, или существует, на базе фиксированной суммы в расчете на единицу продукции, что дополняет административные преимущества налога. Кроме того, налог может давать значительные доходы, в особенности в расчете на единицу административных издержек, если перечень подакцизных товаров тщательно продуман и включает лишь ограниченный круг товаров.

Переходная экономика может выиграть от рациональной организации акцизных схем, поскольку акциз может выступать значительным источником налоговых поступлений – особенно на ранних этапах переходного периода. Организация системы акцизов относительно проста и может способствовать получению необходимого опыта сотрудниками налогового ведомства, который позволит затем применять более сложные методы аудита и контроля, необходимые для работы с НДС и подоходным налогом.

Обложения акцизами определенных товаров, считающихся вредными, или ассоциирующихся с негативными побочными явлениями (табачные изделия и алкоголь, а также, например, бензина и горючего, потребление которых связано с загрязнением атмосферы) может отчасти воспрепятствовать их потреблению. Такие косвенные результаты могут стать дополнительным эффектом от внедрения налога, однако большинство акцизов вводятся, как это и должно быть, для получения налоговых поступлений. Для достижения этой цели акцизы должны быть, во-первых, просты как в организации, так и в применении, что достигается за счет поддержания минимального перечня подакцизных товаров. В настоящее время большинство стран ограничило список подакцизных товаров табаком, алкоголем

и определенным ассортиментом нефтепродуктов. Доходы от этих товарных групп высоки, круг их производителей относительно узок и большинство товарных категорий четко определены. Во-вторых, ставки налога не должны быть слишком высоки. Если же местные акцизы значительно выше соответствующих налоговых ставок в соседних странах, проблемой может стать контрабанда. Кроме того, если ставки акцизов слишком высоки, может возрасти нелегальное производство, в особенности кустарное производство алкогольных товаров. Подобное производство может стать опасным для общественного здоровья, обеспокоенность которым и было одной из причин введения налога. В-третьих, налог должен взиматься как можно раньше в цепочке начисления добавленной стоимости, т.е. он должен взиматься либо в момент пересечения таможенной границы страны, либо в момент производства (или отгрузки). Отличительной чертой современных акцизов являются два следующих фактора. Во-первых, налог начисляется либо на стоимость, либо на единицу продукции с поправкой на инфляцию. Налог в процентах от стоимости сложно применять на стадии производства из-за трудности расчета заводской цены на момент отгрузки. Эта проблема может быть решена с использованием справочных рыночных цен, когда налог на стоимость рассчитывается на основе этой цены, после чего по этому результату рассчитывается стоимость единицы продукции и взимается налог на стадии производства. Другим приемлемым вариантом может быть взимание налога с единицы продукции с поправкой на инфляцию в случаях, когда относительные цены изменяются незначительно, а инфляция высока. Во-вторых, методы налогообложения добавленной стоимости используются для кредитования акцизов, уплаченных за ресурсы, использованные для производства подакцизной конечной продукции, например, крепленых вин. Иными словами, следует избегать каскадной схемы акцизов и использовать методы аналогичные НДС, обеспечивая тем самым взимание акциза как налога только на конечную продукцию.

Суммируя вышесказанное, подчеркнем, что акцизы являются важным источником налоговых поступлений в переходной экономике. Доля доходов, полученных от акцизов, наиболее высока на самом первом этапе переходного периода, благодаря относительной легкости

их сбора и четкому определению налоговой базы. Доходы бюджета не являются эластичными по отношению к личным доходам, и поэтому бюджетные поступления от них стабильны. Следует также отметить, что относительная неэластичность акцизов по отношению к доходам вызовет падение относительной важности акцизных доходов с началом экономического роста.

В основе расчетов по акцизам лежат прогноз объемов производства подакцизной продукции, уровень их предполагаемой свободной оптовой цены, ставки акцизных налогов по каждому виду продукции в соответствии с действующим законодательством.

Планирование поступления тех или иных налогов в бюджет входит в процесс планирования бюджета как одна из главных его составляющих. Цель бюджетного планирования – на основе сложившихся тенденций, конкретных социально-экономических условий и перспективных оценок разработать и обосновать оптимальные пути развития бюджета и на этой основе дать предложения по его укреплению. Своевременный учет результатов такого прогнозирования является важным условием для принятия наиболее эффективных мер в финансовой политике государства.

Прогнозирование налоговых поступлений связано с разработкой перспективных комплексных планов экономического и социального развития территорий. При разработке прогноза поступлений налогов могут быть использованы 3 основных метода:

1. Метод экстраполяции, т.е. составление перспективы, исходя из практики предшествующих периодов. Однако этот метод пригоден для прогнозирования поступлений таких акцизов, которые имеют более или менее стабильный характер. Таким образом удобно подсчитывать акцизы на газ, нефть, бензин, сигареты и алкогольную продукцию. При расчете берутся данные по оборотам подакцизных товаров в натуральном выражении в предыдущем периоде, корректируются на предполагаемый экономический рост и на основании этих данных рассчитываются предполагаемые поступления, исходя из планируемых цен и изменений в налоговом законодательстве.

2. Метод экспертных оценок, т.е. прогноз, строящийся на базе оценок, сделанных и обоснованных компетентными специалистами в отдельных

отраслях науки и народного хозяйства, также не лишен недостатков, поскольку имеет элемент субъективизма. Тем не менее, важность данного метода может быть подтверждена следующим примером.

Например, финансовый кризис привел к резкому повышению курса американского доллара по отношению к суму, следовательно, и к росту цен на легковые автомобили иностранного производства, что в свою очередь привело к росту продаж отечественных производителей и значительно изменило структуру поступлений акциза на легковые автомобили. Естественно, что поступления от данного акциза значительно изменились. Такие изменения невозможно прогнозировать методом экстраполяции.

3. Применение 2-х первых методов одновременно. При этом используются как объективные тенденции развития, так и мнение экспертов.

Одним из способов экстраполяции могут быть линии регрессии, надежность которых повышается при построении многошаговых корреляционных моделей, ставящих прогнозируемые бюджетные показатели в зависимость от нескольких переменных. Поэтому работу над прогнозом следует начать с выявления и изучения факторов (переменных величин), влияющих на поступление акцизов. К таким факторам следует относить развитие производительных сил страны, демографические изменения, внешнеэкономическую ситуацию и т.д.

Например, наиболее простой моделью, применяемой при регрессионном анализе, может послужить следующее уравнение линейного вида: $y = a0 + a1x$, где y – объем акцизных поступлений; x – произведенный национальный доход; a0, a1 – коэффициенты регрессии, определяющие ее конкретный вид на основе исходных данных.

При планировании объемов поступления следует использовать глубокий экономический и статистический анализ сложившихся тенденций, позволяющий в среднем с определенной вероятностью нивелировать влияние множества факторов, выявить наиболее общее в совокупности тенденций.

Краткосрочное планирование поступлений акцизов можно осуществлять на основе отчетности предприятий, производящих и реализующих подакцизную продукцию.

Плательщиками акцизов по узбекскому законодательству являются продавцы подакцизных товаров. Тем не менее, акцизы зачастую назы-

вают «скрытыми» или «косвенными» налогами, поскольку обычно они перекладываются с продавцов на потребителей через более высокие цены, т.к. во многих случаях умеренное повышение цен оказывает незначительное воздействие на объем продаж. Это относится к акцизам на бензин, сигареты, алкогольные напитки. В этих случаях мало хороших товаров заменителей, к которым могут обратиться потребители при повышении цен.

Используя понятия предложения и спроса, а также эластичности, можно определить, кто реально платит акцизы.

Предположим, что правительство вводит новый акцизный налог, равный 1 у.е. в расчете на единицу продукции. Поскольку по законодательству РУз акцизами облагаются продавцы (поставщики), тогда этот налог можно рассматривать как надбавку к цене предлагаемого товара. В результате этого кривая предложения сместится вверх на величину налога. Продавцы должны теперь заработать на 1 у.е. больше с каждой поставляемой единицы товара, чтобы получить ту же цену, какую они получали до введения налога. Налог сдвинет кривую предложения вверх.

Новая равновесная цена составит 4,5 у.е. В данном конкретном случае половину налога платят потребители в виде более высокой цены, а другую половину – производители в виде более низкой цены после уплаты налогов.

Потребители и производители делят налоговое бремя поровну; производители переносят половину налога на потребителей в виде более высокой цены, а вторую половину налогового бремени несут сами.

Чем более эластично предложение, тем к большему росту цен приводит введение акцизного налога и тем большую часть бремени возьмут на себя покупатели.

И, соответственно, наоборот, чем менее эластично предложение, тем большую часть налогового бремени возьмут на себя покупатели.

При внесении проектов акцизного налогообложения по конкретному товару целесообразно ввести обязательный анализ эластичности спроса и предложения по каждой группе облагаемых товаров. В настоящий момент, когда государство нуждается в увеличении налоговых поступлений, зачастую ставят вопрос о повышении ставок акцизов на те или другие товары. Увеличение налогов возможно

только в случае неэластичного спроса. Справедливости ради нужно отметить, что немалая часть подакцизных товаров как раз относится к группе товаров неэластичного спроса, это прежде всего акцизы на бензин, нефть, газ (для внутреннего потребления) и недорогие табачные изделия. Но в то же время введение акцизов на такие товары, как пиво, автомобили, вина, экспортируемые нефть и газ может самым отрицательным образом сказаться на величине поступлений в бюджет.

Во многих случаях задачи налогообложения могут быть более важными, чем минимизация избыточного налогового бремени. Ярким примером может служить стремление сократить потребление таких общественно вредных продуктов, как водка и табак. Но и в этом случае слишком высокие акцизные ставки приводят к нелегальному производству и продаже подакцизных продуктов, увеличению преступности и переходу на потребление некачественных заменителей.

Как и распределение налогового бремени, величина избыточного налогового бремени зависит от эластичности спроса и предложения: чем эластичней спрос или предложение, тем больше избыточное налогообложение.

Любое обсуждение принципов платежеспособности и налогообложения получаемых благ приводит в конечном счета к вопросу о налоговых ставках и о способе изменения ставок по мере роста дохода плательщиков данного налога.

Налоги обычно делятся на прогрессивные, пропорциональные и регрессивные. Так, налог считается прогрессивным, если его средняя ставка повышается по мере возрастания дохода, регрессивным, если средняя налоговая ставка понижается, и пропорциональным, если ставка остается неизменной, независимо от размера дохода. Это определение базируется на соотношении между ставкой налога и доходом по причине того, что все налоги независимо от объекта налогообложения, в конечном счете, выплачиваются из чьего-либо дохода.

На первый взгляд кажется, что акцизы являются пропорциональным налогом. Однако на деле по отношению к доходу они являются регрессивными.

Причина регрессивности этого налога заключается в том, что он затрагивает значительную часть дохода малообеспеченных слоев на-

селения в отличие от дохода высокооплачиваемых слоев. Последние могут избежать налога на часть своего дохода, которая откладывается в виде сбережения, в то время как бедная часть населения не имеет возможности делать сбережения.

С другой стороны существует некоторый набор подакцизных товаров, покупаемых практически всеми. К таким относятся алкогольная и табачная продукция, а также бензин, составляющие весьма внушительную долю в общем объеме собираемых акцизов. С ростом благосостояния расходы на данную продукцию редко значительно увеличиваются и меняют свою структуру.

Состоятельные люди начинают, например, потреблять вино вместо крепких ликероводочных изделий. При этом акцизы, выплачиваемые данными людьми, даже сокращаются вследствие того, что акцизы на вино меньше, чем на водку. Можно сказать, что с ростом благосостояния доля акцизов в доходах в абсолютном выражении не только не увеличивается пропорционально доходам, но может даже уменьшаться.

8.3. Налоговая база и порядок исчисления акцизов

Плательщиками акцизного налога являются юридические и физические лица:

– производящие товары, облагаемые акцизным налогом (подакцизные товары) на территории Республики Узбекистан;

– импортирующие подакцизные товары на таможенную территорию Республики Узбекистан;

– товарищ (участник) договора простого товарищества, на которого возложено ведение дел простого товарищества при производстве простым товариществом подакцизного товара.

По отдельным видам подакцизных товаров по решению Кабинета Министров Республики Узбекистан плательщиком акцизного налога может быть определено лицо, не являющееся производителем подакцизных товаров.

Объектом обложения акцизным налогом являются следующие операции:

1) реализация подакцизных товаров, в том числе:

2) передача подакцизных товаров в качестве вклада или паевого взноса в уставный фонд (уставный капитал) юридического лица либо вклада товарища (участника) по договору простого товарищества;

3) передача подакцизных товаров участнику (учредителю) при его выходе (выбытии) из юридического лица или в связи с реорганизацией, ликвидацией (банкротством), а также передача подакцизных товаров, произведенных в рамках договора простого товарищества, товарищу (участнику) данного договора при выделении его доли из имущества, находящегося в общей собственности товарищей (участников) договора, или разделе такого имущества;

4) передача подакцизных товаров на переработку на давальческой основе, а также передача производителем подакцизных товаров, являющихся продуктом переработки давальческого сырья и материалов, в том числе подакцизных, собственнику давальческого сырья и материалов;

5) передача произведенных и (или) добытых подакцизных товаров для собственных нужд;

6) импорт подакцизных товаров на таможенную территорию Республики Узбекистан.

По подакцизным товарам, в отношении которых установлены ставки акцизного налога в абсолютной сумме (фиксированные), налогооблагаемая база определяется исходя из объема подакцизных товаров в натуральном выражении.

По производимым подакцизным товарам, в отношении которых установлены ставки акцизного налога в процентах (адвалорные), если иное не предусмотрено частями третьей и четвертой настоящей статьи, налогооблагаемой базой является стоимость реализованных подакцизных товаров, не включающая акцизный налог и налог на добавленную стоимость.

По подакцизным товарам, передаваемым в счет заработной платы, начисленных дивидендов, безвозмездно либо в обмен на другие товары (работы, услуги), а также при реализации товаров по ценам ниже себестоимости, налогооблагаемой базой является стоимость, рассчитанная исходя из цены, устанавливаемой налогоплательщиком на момент передачи товаров, но не ниже фактической себестоимости.



Рис. 8.1. *Объект обложения акцизным налогом.*

По подакцизным товарам, произведенным из давальческого сырья и материалов, налогооблагаемая база включает стоимость работ по производству подакцизных товаров и стоимость давальческого сырья и материалов.

По импортируемым подакцизным товарам, в отношении которых установлены ставки акцизного налога в процентах (адвалорные), налогооблагаемая база определяется на основании таможенной стоимости, определяемой в соответствии с таможенным законодательством.

Ставки акцизов утверждаются Кабинетом Министров Республики Узбекистан и могут устанавливаться:

– в процентах к стоимости товара – адвалорные ставки;

– в абсолютной сумме на единицу измерения в натуральном выражении – твердые ставки.

По производимой в Узбекистане продукции применяются как адвалорные, так и твердые ставки.

При исчислении акцизного налога на продукцию, вырабатываемую из давальческого сырья, оборот по реализации продукции, облагаемый акцизным налогом, определяется исходя из стоимости работ по производству этих товаров и стоимости давальческого сырья. Плательщиком акцизного налога в данном случае является предприятие, реализующее подакцизную продукцию.

Акцизным налогом не облагаются:

а) поставка подакцизных товаров на экспорт, за исключением отдельных товаров, перечень которых определяется Кабинетом Министров Республики Узбекистан;

б) поставка масла хлопкового, используемого на производство саломаса и масла «Узбекистан»;

в) специализированная мебель для нужд системы народного образования и здравоохранения, производимая в Республике Узбекистан.

Под специализированной мебелью в целях предоставления льгот понимается мебель, реализуемая:

для оснащения государственных и негосударственных образовательных и медицинских учреждений;

подведомственным снабженческо-сбытовым организациям для оснащения систем образования и здравоохранения.

При реализации данной мебели иным потребителям она облагается акцизным налогом в общеустановленном порядке.

Данная льгота предоставляется при наличии контрактов (договоров), заключенных на приобретение специализированной мебели для оснащения систем образования и здравоохранения;

г) реализация спирта предприятиями ассоциации «Узхимпром» предприятиям компании «Узплодоовощвинпром-холдинг» и Минсельводхоза для производства алкогольной продукции;

д) реализация виноматериалов для производства вина предприятиям ХК «Узплодоовощвинпром-холдинг» и Минсельводхоза.

8.4. Прогноз доходов от акцизных табачных налогов

Как уже обсуждалось выше, первичной целью введения или увеличения акцизных налогов является повышение доходов бюджета. Так как табак является наилучшим кандидатом для получения требуемой суммы дохода от акцизных налогов, налоговой администрации часто приходится определять и рекомендовать необходимое увеличение налогов для получения требуемого дохода. Налоговая администрация часто прогнозирует, какие доходы будут получены в результате изменения ставки акциза. Имеются различные способы прогнозирования акцизных доходов, от использования простых методов оценки до сложных эконометрических моделей.

Чтобы добиться требуемого увеличения налоговых доходов, определите ценовую эластичность спроса. В странах с низкими и средними доходами, ценовая эластичность спроса на сигареты составляет приблизительно – 0,8.

Прогноз налогового дохода важен для политических деятелей и налоговой администрации. Необходимо знать общую сумму доходов правительства, перед тем как соответствующим образом распределять его расходы. Кроме того, правительства, особенно в развивающихся странах, часто нуждаются в больших суммах дохода, а табачные налоги являются прекрасными кандидатами для удовлетворения этой потребности. При рассмотрении увеличения табачного налога важно прогнозировать доход, который будет получен благодаря предлагаемым налоговым ставкам, по двум причинам. Во-первых, политические деятели и правительство имеют законное право узнать, какая сумма дополнительного дохода будет получена от увеличения налога. Во-вторых, в особенности в тех случаях, когда увеличение налога рассматривается как метод снижения уровней потребления, защитники здравоохранения должны представить доказательства, что повышение налога не уменьшит правительственные доходы – в противном случае политические деятели будут менее склонны рассматривать идею увеличения табачного налога.

Экономисты, анализирующие воздействие табачных налогов на потребление, для подготовки более сильных политических рекомендаций

также должны рассмотреть последствия роста налога на правительственные доходы.

Табачные изделия облагаются налогом на продажу и импортными пошлинами. К тому времени, когда табачные изделия достигают потребителей, их цена уже включает акцизные налоги, НДС и импортную пошлину.

Оценку акцизных доходов благодаря изменению ставки налога следует производить, умножая базу налогообложения на рост ставки налога и корректируя ее по изменению базы налогообложения. Например, существует специфический акцизный налог в размере 10 сумов для пачки сигарет, розничная цена которых 20 сумов за пачку. Налог равен 50% розничной цены. Если ежегодно продается 10 миллионов пачек, то акцизные доходы составляют 100 миллионов сумов (10 сумов умноженные на 10 миллионов). Если увеличить акцизную ставку на 10% до 11 сумов за пачку, розничная цена пачки сигарет поднимется на 5% до 21 сума. Если эластичность спроса на сигареты составляет – 0,8 (это означает, что 10% увеличение цены уменьшит потребление на 8%), 5% рост розничной цены сигарет уменьшает спрос на сигареты на 4%. Продажа сигарет снизится до 9,6 миллиона пачек в год, а налоговые поступления возрастут на 5,6 миллиона сумов (11 сум. × 9,6 миллиона пачек) – (10 сумов × 10 миллионов пачек), или на 5,6 процента.

Ожидаемое изменение акцизных доходов правительства от изменения акцизного налога можно прогнозировать математически:

АДП = потребление (Q) × акцизный налог (АНС)

Прологарифмировав уравнение, получим:

Ln(АДП)= ln(Q) + ln(АНС)

И взяв производную по переменной времени:

d(АДП)/АДП = d(Q)/Q + d(АНС)/АНС **[1],**

так как производная от ln(fx) равна df(x)/f(x),

где АДП – акцизный доход правительства от сигарет;

АНС – акцизный налог на пачку сигарет;

Q – среднедушевое потребление в пачках.

Процентное изменение потребления d(Q)/Q = ценовая эластичность × процентное изменение цены d(P)/P **[2]**

процентное изменение цены (d(P)/P) = процентное изменение акцизного налога на сигареты d(АНС)/АНС × отношение налога к цене (АНС/P) **[3]**

Подставьте [3] в [2] чтобы получить:

(d(Q)/Q = (hp) × ((d(АНС)/АНС) × (АНС/Р)) **[4]**

Подставьте [4] в [1] чтобы получить:

d(АДП)/АДП = d(АНС)/АНС × (1 + (hp × (АНС/Р)),

где d(АДП)/АДП = процентное изменение АДП;

d(АНС)/АНС = процентное изменение АНС;

hp = ценовая эластичность сигарет;

АНС/Р = отношение акцизного налога на сигареты к цене пачки сигарет ((10/20) = 0,50).

Подставьте значения из вышеприведенного сценария в эту формулу:

d(АДП)/АДП = 10 Ч (1 + (– 0,8 × (0.50))

d(АДП)/АДП = 6%

При прогнозировании акцизного дохода очень важно учитывать, является ли акцизный налог стоимостным или специфическим и, если он специфический, индексируется ли он на основании инфляции.

Для прогнозирования дохода от акцизного налога в результате изменения налоговой ставки, произошедшего в течение данного периода времени, можно использовать несколько методов. Один подход заключается в том, чтобы разработать эконометрическую модель, оценить ее параметры на основании имеющихся данных, а затем использовать ее для прогноза будущих значений интересующих нас переменных.

Этот прогноз выражен следующим образом:

Qt = b0 + b1Pt + b2Yt + b3Qt-1 + et,

где Qt-1 – потребление сигарет на одного взрослого в год t-1;

Yt – реальный доход на одного взрослого;

Pt – реальная цена пачки сигарет.

Предположим, что оценка дала следующие коэффициенты:

Прогнозируемое Qt = 142,5 – 0,464Pt + 0,003Yt + 0,158 Qt–1 + et

Примечание: целовая эластичность для этого уравнения и для данного периода времени (1970–1999 годы) оценена как –0,8. Она получена путем умножения ценового коэффициента (–0,464) на отношение значения цены и потребления (цена/потребление). При использовании другого подхода следует умножить ценовой коэффициент на отношение цены к потреблению в течение 1999 года, чтобы оценить ценовую эластичность для 1999 года.

Предположим, что последним годом наблюдений был 1999 (t = 99), а представленные значения – это данные 1999 года.

Прогнозируемое Q99 = 142,5 – 0,464 (420 рупий) + 0,003 (4,500) + 0,158 (43) + e99

Также предположим, что:

Реальная P99 = 420 рупий (номинальная цена 1999 года 2300 рупии за пачку, поделенная на индекс потребительских цен (ИПЦ) 1999 года),

Y99 (реальный доход) = 4500 рупии на взрослого (номинальный доход, поделенный на ИПЦ в течение соответствующего года).

Q99–1 = потребление на одного взрослого в прошлом году составило 43 пачки.

Затем нужно оценить прогнозируемое потребление на душу населения в течение 1999 года, умножая оцененные коэффициенты на фактические значения переменных в этом году, следующим образом.

Предположим, что номинальная цена сигарет в 1999 году увеличилась на 10%.

Умножим номинальное значение цены 1999 года на 10% и прибавим его к этому значению (цена равна 2300 рупий, а 10% увеличение – это 230 рупий, так что новая цена составляет 2300 + 230 = 2530 рупий).

1. Разделим номинальное значение индекса потребительских цен 1999 года, чтобы получить новое реальное значение цены пачки сигарет в 1999 году.

2. Заменим новое реальное значение цены на значение цены для уравнения 1999 года. Примем, что другие переменные остаются постоянными.

3. Умножим каждое значение с соответствующим коэффициентом, чтобы найти гипотетическое потребление в течение 1999 года, когда цена возросла на 10%. Различие между предсказанным и гипотетическим потреблением на душу населения показывает увеличение или снижение потребления пачек сигарет.

4. Умножим среднедушевое увеличение или снижение потребления пачек сигарет на численность взрослого населения на 1999 год, так как зависимая переменная – это потребление на душу взрослого населения. Это покажет снижение или уменьшение общего количества пачек сигарет в 1999 году.

5. Умножим это количество на ставку налога (в данном примере принято, что цена возросла на 10% благодаря увеличению налога, так что к величине налога за пачку 1999 года добавлено 230 рупий, а сумма разделена на ИПЦ, чтобы получить реальное значение налога).

6. Если величина НДС за пачку известна, умножим общее потребление на реальное значение НДС, чтобы оценить реальный доход от НДС на сигареты.

7. Суммируем оба дохода (акцизный доход + доход от НДС), чтобы получить полный реальный доход от налога на сигареты.

Следующей проблемой является определение ставки акцизного налога на табак, при которой доход становится максимальным. Гипотетически цена может систематически увеличиваться на 5, 10, 50% и так далее, с последующей оценкой соответствующей суммы налога. Однако обычно в тех случаях, когда увеличение налога отражено в цене, производители полностью перекладывают рост налога на потребителя, чтобы он нес все налоговое бремя. Если изобразить отношения между налогом и доходом графически, то получается кривая Лаффера, на которой определяется точка максимального дохода. Кривая Лаффера изображена на рисунке 8.2.

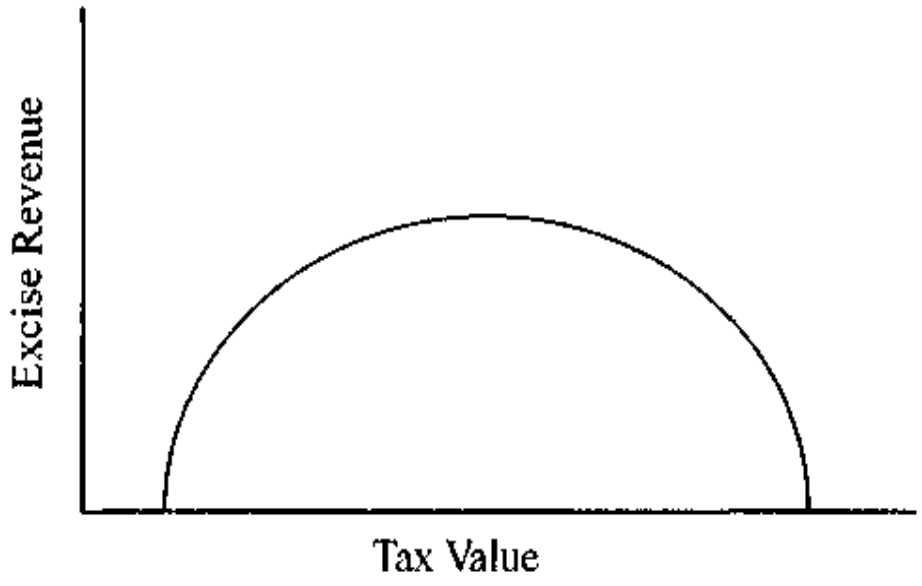


Рис. 8.2. *Кривая Лаффера.*

Краткие выводы:

Поступления от акцизов составляют значительную долю в структуре доходов консолидированного бюджета Республики Узбекистан. При правильной организации налогового администрирования акцизы являются источником высоких и стабильных поступлений в бюджетную систему страны.

Анализ зарубежного опыта применения акцизов и других косвенных налогов показывает, что наблюдаемое в последние десятилетия снижение их доли в налоговых доходах бюджетных систем экономически развитых стран определяется тем, что темп роста прямых налогов опережает темп роста косвенных налогов. В связи с существованием теневой экономики, наличием уклонения от обложения прямыми налогами, например, налогом на доходы, невозможностью точно определить доходы физического или юридического лица, косвенные налоги остаются важным источником государственных доходов большинства стран мира, поскольку этими налогами облагаются те доходы, которые, по отмеченным выше причинам, не были обложены прямыми налогами. Недостатком косвенных налогов является их регрессивный характер: доля косвенных налогов в доходах низкодоходных групп населения выше, чем высокодоходных.

Обложение акцизами оказывает заметное влияние на социально-экономические процессы в обществе, что и определяет научную и практическую значимость исследования вопросов, связанных с формированием как перечня подакцизных товаров, так и механизма налогообложения акцизами.

Контрольные вопросы:

1. Экономическое содержание и особенности построения акцизов.
2. Каковы особенности исчисления акцизов по отечественным подакцизным товарам, сроки представления расчета и уплаты налога?
3. Каковы особенности исчисления акцизов по импортируемым подакцизным товарам, сроки представления расчета и уплаты налога?
4. Каков порядок и сроки уплаты акцизов в бюджет?
5. При наличии каких документов осуществляется возврат суммы излишне уплаченного акцизного налога?
6. Что является объектом налогообложения для исчисления акцизного налога по завозимым на территорию Республики Узбекистан товарам?

Литература:

1. Вылкова Е.С., Романовский М.С. Налоговое планирование: Учебник. – М.: Издательский дом « Питер», 2005.

2. Сергеева Т.Ю. Методы и схемы оптимизации налогообложения: практич. пособ. – М.: Изд-во «Экзамен», 2005.

3. Сергеев И.В., Галкин А.Ф., Воронцова О.М. Налоговое планирование: учеб. пособ. – Белгород: Кооперативное образование, 2005.

4. Печкарева Г.Н. Налоговое планирование как часть проблемы эффективности экономики на предприятиях АПК // Всероссийская научно-практическая конференция: Учетно-налоговая политика: планирование и перспективы развития. Орел: Орел ГТУ, 2005.

Глава 9

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

9.1. Экономическое содержание налога на доход физических лиц

Особое положение в ряду налогов, уплачиваемых физическими лицами, занимает налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Это один налог, который существовал в нашей стране в годы советской власти, когда практически отсутствовала налоговая система.

Однако в годы советской власти подоходный налог не имел сколько-нибудь значительного фискального значения, поскольку основная доля поступлений в бюджеты всех уровней обеспечивалась за счет жестко регламентированных сумм отчислений от доходов предприятий и организаций.

Достаточно сообщить, что в доходах государственного бюджета страны, включавшего в себя бюджеты всех уровней власти, поступления подоходного налога составляли не более 5–6%. Единственным предназначением подоходного налога в то время являлось перераспределение доходов лиц, не относящихся к категории рабочих и служащих. Это обеспечивалось путем установления для основной массы трудящихся уплаты налога по пониженным ставкам, которые практически не являлись прогрессивными и колебались от 8,2 до 13%. При этом отдельные категории рабочих и служащих вообще были освобождены от уплаты подоходного налога, в том числе колхозники, военнослужащие. Вместе с тем, доходы всех остальных физических лиц, которые занимались так называемой индивидуально-трудовой деятельностью и которые, по мнению государства, получали значительные доходы, облагались по высоким ставкам,

достигавшим для кустарей и ремесленников 81%, а по гонорарам авторов произведений науки и искусства – 69%. Подоходное налогообложение, таким образом, характеризовалось отсутствием основополагающего принципа налогообложения – равенства всех плательщиков перед законом.

Не оказывал серьезного влияния тот самый налог в годы советской власти и на материальное положение населения страны. Это объяснялось отсутствием существенной дифференциации доходов населения, отличавшихся невысоким уровнем. В этих условиях установленная прогрессивная шкала налогообложения затрагивала интересы весьма незначительного числа налогоплательщиков, и поэтому абсолютное большинство населения платило налог по минимальной ставке. Через систему подоходного налогообложения с населения изымалось в разные годы от 6 до 7% его дохода.

Наряду с этой характерной особенностью того времени, в стране была установлена жесткая регламентация уровня заработной платы работников не только бюджетной сферы, но и сферы материального производства. Это давало вероятность государству фактически закладывать размер уплачиваемого подоходного налога в качестве элемента оплаты труда.

Важнейшим принципом ныне действующей системы НДФЛ является равенство налогоплательщиков за пределами зависимости от социальной или иной принадлежности. Это означает, что все налогоплательщики равны перед законом, отсутствуют категории налогоплательщиков, которые были бы освобождены от налогообложения по получаемым ими доходам. Ставки налога едины для всех налогоплательщиков, получивших барыш определенного уровня. Только лишь размер совокупного дохода, фактически полученного за год, определяет уровень обложения любого налогоплательщика.

В отличие от действовавшего в Советском Союзе принципа обложения месячных доходов за пределами зависимости от совокупного годового дохода узбекское налоговое законодательство установило обложение совокупного годового дохода. Это положение сохранено и в Налоговом кодексе. При этом сохранился действовавший ранее принцип возложения на работодателя обязанности взимать и перечислять в бюджет налоги с доходов, выплачиваемых им своим или привлечен-

ным работникам. Этот принцип называется принципом первичного взимания налога у источника получения доходов.

Новым для узбекских налогоплательщиков стал принцип предоставления в определенных случаях декларации о совокупном годовом доходе.

Важнейший принцип подоходного налогообложения физических лиц – недопущение уплаты этого налога за плательщика. Иными словами, налог должен исчисляться только с личного дохода граждан и уплачиваться ими за счет этого дохода. Предприятия и организации любой формы собственности и любой организационно-правовой формы, выплачивающие физическим лицам доходы, не имеют права вносить НДФЛ за граждан за счет своих средств, а также при заключении контрактов и других сделок включать налоговые оговорки. В этой части, наконец, последним по порядку, но не по значению является принцип предоставления отдельным категориям налогоплательщиков целевых налоговых льгот, направленных на решение важнейших социальных задач.

Примерно на таких же принципах строится система подоходного обложения физических лиц в большинстве стран с развитой рыночной экономикой. Широкое распространение этого налога во всех странах мировой системы вызвано рядом факторов, определяющих особую роль НДФЛ в общей системе налогообложения.

Важнейшим определяющим моментом является, прежде всего, то, что объектом обложения налогом служит именно барыш, реально полученный налогоплательщиком.

Преимущество этого налога содержится также в том, что его плательщиками является практически все трудоспособное население страны, вследствие чего его поступления могут без перераспределения зачисляться в любой бюджет: от местного до государственного. К тому же тот самый налог – довольно стабильный и устойчивый доходный источник бюджетов.

НДФЛ – самый перспективный в смысле его продуктивности. При прочих равных условиях он легче других налогов контролируется налоговыми органами, от его уплаты сложнее уклониться недобросовестным налогоплательщикам.

Одновременно с этим именно в НДФЛ наглядно реализуются такие важнейшие принципы построения налоговой системы, как всеобщность и равномерность налогового бремени.

Указанные особенности НДФЛ накладывают на законодательные и исполнительные органы любой страны огромную экономическую и социальную ответственность за построение этого налога, установление размера необлагаемого минимума, налоговых льгот и вычетов.

Вместе с тем, в сегодняшних условиях НДФЛ не стал доминирующим в налоговой системе страны. Несмотря на то, что его отчисления увеличились в общей сумме всех доходов бюджета по сравнению с централизованной экономикой и по объему поступлений в бюджет он занимает теперь третье место, уступая лишь налогам на добавленную стоимость и на прибыль, все же его доля в доходах консолидированного бюджета – приблизительно 10% – прямо недостаточна. В бюджетах экономически развитых стран поступления налога с доходов физических лиц занимают доминирующее положение, достигая, например, в Соединенных Штатах Америки 60% всех налоговых поступлений. И это положение имеет место на фоне налоговых ставок, практически не менее либеральных, чем ставки налога в других странах. Недостаточная роль НДФЛ в формировании доходной базы бюджета объясняется следующими причинами.

Во-первых, невысоким по сравнению с экономически развитыми странами уровнем доходов подавляющего большинства населения, в связи с чем НДФЛ уплачивался в последний час, в основном, по минимальной шкале.

Во-вторых, неразвитостью рыночных отношений, незначительным количеством частных предприятий и лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

И, наконец, в-третьих, получившей широкое распространение практики укрывательства от налогообложения лиц с высокими доходами, в связи с чем в бюджет поступает только часть всех положенных сумм этого налога. Вместе с тем, основную долю этого налога обеспечивают в бюджете РУз поступления от доходов малообеспеченной части населения, поскольку тут наиболее невысокий процент укрывательства от налогов.

Плательщиками НДФЛ выступают исключительно физические лица: как резиденты, так и нерезиденты. К налоговым резидентам согласно Налоговому кодексу относятся граждане Республики Узбекистан, лица без гражданства, граждане других государств, постоянно проживающие на территории Республики Узбекистан в течение календарного года в общей сложности не менее 183 дней. Указанные физические лица, прожившие на территории Республики Узбекистан в общей сложности менее 183 дней в течение календарного года, являются, соответственно, налоговыми нерезидентами.

Объектом налогообложения являются доходы физических лиц:

– резидентов Республики Узбекистан, полученные из источников в Республике Узбекистан и за ее пределами;

– нерезидентов Республики Узбекистан, полученные из источников в Республике Узбекистан.

Налогооблагаемая база определяется исходя из совокупного дохода за вычетом доходов, освобожденных от налогообложения.

Если из дохода налогоплательщика по его распоряжению, решению суда или иных органов производятся какие-либо удержания, такие удержания не уменьшают налогооблагаемую базу.

Доходы физического лица, выраженные в иностранной валюте, пересчитываются в национальную валюту по курсу Центрального банка Республики Узбекистан, установленному на дату фактического получения доходов.

В совокупный доход физических лиц включаются:

1) доходы в виде оплаты труда;

2) имущественные доходы;

3) доходы в виде материальной выгоды;

4) прочие доходы.

При определении налоговой базы по отдельным видам доходов налоговое законодательство установило ряд особенностей.

Освобождены от налогообложения государственные пособия, а также выплаты и компенсации, выплачиваемые в соответствии с действующим законодательством. Исключение составляют лишь пособия по временной нетрудоспособности, включая пособие по уходу за боль-

ным ребенком. Не подлежат налогообложению также пособия по безработице и пособия по беременности и родам.

Не являются объектом обложения все виды государственных пенсий, назначаемых и выплачиваемых в соответствии с действующим законодательством.

Подоходный налог, т.е. прямой налог на личные доходы физических лиц, существует практически во всех странах. Лишь ряд стран, существенно различающихся по своему экономическому развитию, обходится без прямых налогов с населения: КНДР, Бахрейн, Бруней, Катар, Кувейт. Однако эти страны объединяет одно общее обстоятельство политического свойства – участие населения этих стран в управлении государством минимально. При этом косвенные налоги, которые граждане этих стран уплачивают государству как конечные потребители товаров (работ и услуг), скрыты от налогоплательщиков – физических лиц, которые на самом деле все же не освобождены полностью от налогового бремени.

Особенностью подоходного налога является то обстоятельство, что хотя он и удерживается из дохода физических лиц, но ответственность за его исчисление и перечисление в бюджет несет организация, выплачивающая доход, выступая при этом в качестве налогового агента государства. В целях налогообложения под доходами физических лиц понимаются не только денежные суммы, товары и прочее имущество, распределяемое в пользу физических лиц в виде оплаты труда, но и различного рода привилегии в виде оплат различных услуг (товаров, работ) для личного потребления физических лиц, а также стоимость бесплатно предоставляемых физическим лицам работ, услуг. При этом источником этих выплат в денежном или натуральном виде может быть не только себестоимость, но и чистая прибыль организации, распределяемая между физическими лицами.

С точки зрения налогового планирования вопрос оптимизации подоходного налога важен потому, что, уменьшая законными способами суммы подоходного налога или избегая ситуаций, требующих его начисления, организация достигает сразу двух результатов:

• фактически увеличивает располагаемый доход физических лиц;

• уменьшает суммы выплат социальных налогов, которые неразделимы с доходами физических лиц. Решая вопросы возможного умень-

шения подоходного налога, организация тем самым автоматически решает вопросы и уменьшения выплат во внебюджетные социальные фонды.

В налоговом планировании подоходного налога можно выделить два аспекта:

• максимальное использование всех существующих льгот;

• замена индивидуальных выплат, однозначно требующих начисления налогов, на расходы коллективного характера.

9.2. Использование налоговых льгот по подоходному налогу

Как уже отмечалось, всем налогоплательщикам необходимо максимально использовать все имеющиеся законные льготы по подоходному налогу. Остановимся лишь на тех льготах, которые, по нашему мнению, имеют достаточно актуальное значение для большинства налогоплательщиков.

Налогооблагаемые доходы родителей и обучающегося уменьшаются на сумму доходов, направляемых в качестве оплаты за обучение в вузе. Положение № 2107 называет сумму уменьшения (сумму льготы) налоговым вычетом. В зависимости от варианта применения льготы налоговый вычет выглядит так:

– у источника выплаты – не облагается налогом на доходы физических лиц сумма средств, направляемая на обучение, в том числе на погашение займа или кредита, полученного специально для оплаты обучения.

Льгота предоставляется:

– родителям, оплачивающим обучение своих детей до достижения ими 26 лет;

– самому обучающемуся без ограничения возраста.

То есть, родителям предоставлено право применять установленную льготу только до достижения их обучающимися детьми 26 лет.

Самому обучающемуся при оплате обучения налоговый вычет предоставляется без ограничения в возрасте.

Родители или их дети, имеющие право на налоговый вычет, могут воспользоваться им двумя способами: либо по месту получения

доходов – у источника выплаты, либо путем подачи декларации о совокупном годовом доходе. Выбор способа применения льготы зависит от варианта оплаты обучения в высшем учебном заведении (вузе).

ПРИМЕР. Работнику начислено 1 500 тыс. сумов заработной платы, из них 1 200 тыс. сумов направляется на оплату обучения в вузе. 1 200 тыс. сумов – это налоговый вычет. Соответственно, обложению налогом на доходы физических лиц подлежит доход за минусом суммы налогового вычета, то есть 300 тыс. сумов (1 500 –1 200);

– при декларировании – налог на доходы физических лиц, исчисленный с сумм дохода, направленных на обучение в вузах республики, подлежит возмещению из бюджета.

Налоговый вычет предоставляется физическому лицу при оплате за обучение за счет:

– собственных средств;

– образовательных кредитов, выданных коммерческими банками физическому лицу;

– средств юридических лиц, выдаваемых физическим лицам на возвратной основе, например, по договору займа.

Налоговый вычет предоставляется на сумму средств, перечисляемых на оплату за обучение после 1 января 2010 года.

ПРИМЕР. Отцом перечислено за обучение сына в сентябре 2009 года 1 млн. 800 тыс. сумов (за учебный семестр с сентября 2009 года по январь 2010-го). То есть обучение за каждый месяц семестра стоит 360 тыс. сумов, включая и за январь 2010 года. Однако применить льготу за оплату обучения в январе 2010 года отец не сможет, так как оплата за него была произведена в сентябре 2009 года. Налоговый вычет он сможет применить по суммам, которые будут направлены на оплату за обучение, начиная с января 2010 года.

Если оплата за обучение была произведена за счет средств юридических лиц, выданных физическим лицам на возвратной основе до 1 января 2010 года, налоговый вычет предоставляется на сумму средств, удержанных юридическими лицами в счет погашения предоставленной ссуды после 1 января 2010 года.

Налоговый вычет не распространяется на сумму средств, перечисляемых юридическим лицом за обучение студентов на платно-кон-

трактной основе по прямым договорам с вузом, являющихся расходами этого юридического лица.

Если в отчетном налоговом периоде налоговый вычет не может быть полностью использован, его остаток не переносится на последующие налоговые периоды. Такое возможно, если сумма совокупного годового дохода меньше суммы фактически произведенных расходов на оплату за обучение.

ПРИМЕР. В январе 2010 года отец оплатил 1 300 тыс. сумов за обучение ребенка во втором семестре учебного года, а в сентябре 2010 года – 1 600 тыс. сумов за первый семестр следующего учебного года. За 2010 год отцом получено 2 700 тыс. сумов дохода, подлежащего налогообложению. Налоговый вычет у него применяется только в пределах начисленного дохода, то есть 2 700 тыс. сумов, хотя фактически расходы на оплату обучения составили 2 900 тыс. сумов. Налоговый вычет на оставшуюся сумму – 200 тыс. сумов может быть предоставлен другим лицам, имеющим на это право, – матери обучающегося или самому обучающемуся, при декларировании.

9.3. Прогноз поступлений подоходного налога с физических лиц

Основой методов анализа налогового планирования является экономика. Экономико-статистический анализ исследует темпы мобилизации доходов и эффективность налогового контроля. В его «среде» производят сравнение установленного налоговыми администраторами задания и фактическое поступления налогов. А именно, выявляют эффективность налогового планирования. Анализ производится по территориальным единицам разного таксономического уровня, видам налогов и сборов, исследователи ведут наблюдение за динамическими структурными рядами.

В более широком смысле налоговые поступления в бюджетную систему должны включать формы и способы ухода от налогообложения, изучение форм налоговых преступлений и правонарушений и их систематизацию.

Анализ налогового планирования в Узбекистане строится на системе информации. Информационная составляющая представлена в

налоговых органах налоговой отчетностью. Вместе с тем, специалисты налоговых органов утверждают, что анализ отчетности не дает возможности точно оценить поступление налогов и сборов в бюджетную систему, несмотря на сотни видов налоговой отчетности. Они отмечают, что налоговая система не изолирована и на нее действуют внешние финансовые и экономические факторы.

В процессе планирования активно используют показатель ВВП (валовой внутренний продукт), данные об объеме промышленного производства, инфляции и многие другие факторы.

Исследование поступления налогов и сборов, как правило, начинаются с анализа общеэкономических процессов. Считается, что между ВВП и налоговой базой существует устойчивая корреляция. Влияние ВВП и экономики на мобилизацию налогов имеет постоянный временной лаг. Процессы в экономике часто опережают поступление налогов в бюджет, так как налогоплательщики уплачивают налоги по результатам фактической деятельности в соответствии с законодательно закрепленными сроками уплаты налогов.

В настоящее время налоговое прогнозирование и планирование выступают основой рыночных отношений всех хозяйствующих субъектов и экономических объектов с различными формами собственности.

Эти процессы оказывают самое непосредственное воздействие на деятельность организаций и предприятий. Именно планирование является тем действенным инструментом, благодаря которому организации могут правильно и достоверно оценивать возможности своего развития на краткосрочную (текущую) и длительную (стратегическую) перспективы. Оно обеспечивает условия для прогнозирования материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Эффективность коммерческих организаций является основой для развития экономики страны и наполняемости доходной части бюджетов разных уровней, величины национального дохода и ВВП. Одна из основных задач государства связана с созданием благоприятных условий для поддержания инновационных начинаний промышленных предприятий и организаций. При этом предусматривается достижение обоюдной выгоды: максимум поступлений налоговых платежей в бюджеты различных уровней и создание предпосылок для снижения налоговой нагрузки на данные организации.

Налоговые платежи составляют значительную долю в финансовых средствах организаций и самым непосредственным образом влияют на формирование экономических результатов их деятельности, на конкурентоспособность и финансовую устойчивость. Поэтому налоговое планирование входит в практику хозяйственной жизни коммерческих организаций в качестве составляющей общеэкономического планирования, а стратегическое планирование – в качестве важнейшей ее составной части.

Таким образом, налоговое планирование является частным случаем общеэкономического планирования и связано со своевременными взносами в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды. Оно должно осуществляться совместно с управленческим, финансовым, производственным, технологическим и другими видами планирования.

Непременный ингредиент налогового прогнозирования – экономический анализ поступлений налогов как в целом, так и по их отдельным видам, предметом которого являются не только суммы поступивших налогов, но и их динамика. Более важно проанализировать тенденции в развитии налогооблагаемой базы и составляющих ее элементов, а также структуру налогоплательщиков. При этом следует иметь в виду, что для каждого налога существуют свои, особенные элементы налогооблагаемой базы и ее определяющих показателей, но отдельные элементы налогооблагаемой базы присущи сразу двум или нескольким видам налогов.

По налогу на доходы физических лиц налогооблагаемая база складывается из следующих показателей: фонда оплаты труда, действующего и проектируемого уровня минимальной оплаты труда, численности работающих, уровня средней заработной платы, демографических изменений в целом по стране.

Рассмотрим пример формирования плана поступления подоходного налога с физических лиц на основе применения АИС «Налог». В соответствующую компьютерную программу закладываются следующие данные:

1. Демографические изменения состава налогоплательщиков (общая численность потенциальных плательщиков, их возрастной состав, изменения миграционного характера).

2. Тенденции роста (снижения) доходов граждан.

3. Определение душевого потребления продуктов питания и других необходимых товаров и услуг.

4. Выявление тенденций в стремлении граждан к накоплению капитала.

5. Составление кривых роста и падения платежеспособного спроса.

6. Оценка социальных последствий роста (снижения) ставок по прогнозируемому налогу.

Результаты, полученные по вышеназванным направлениям исследования (планирования), позволяют определить структуру налога, ра-

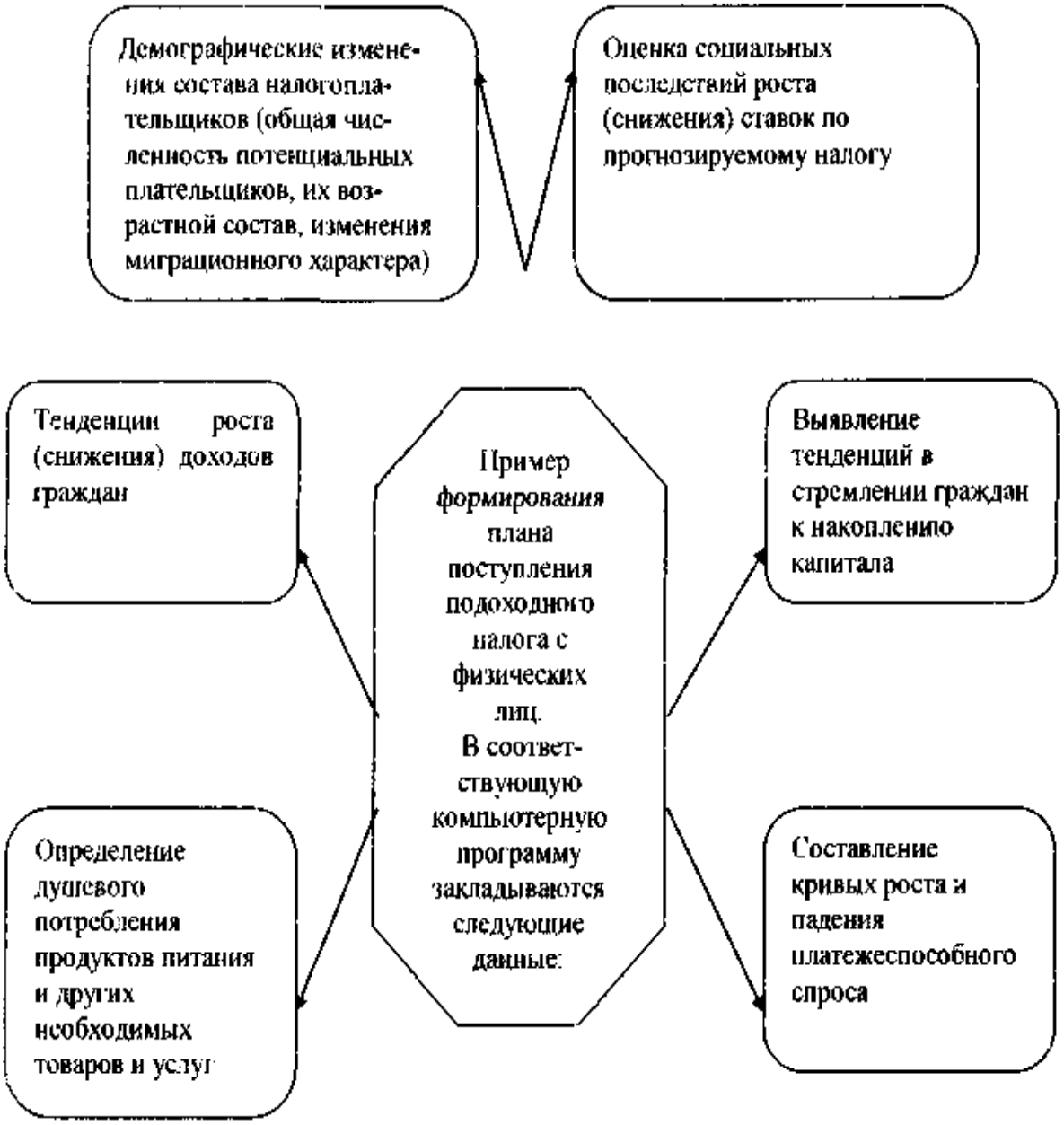


Рис 9.1. *Пример формирования плана поступления подоходного налога на основе применения АИС.*

циональность его элементов (плательщик, объект обложения, ставка, льготы и др.) и соответствующим образом оценить используемую в текущее время концепцию по подоходному налогу с граждан. При необходимости могут корректироваться элементы этого налога: прогрессия обложения, соотношение ставок и доходов, необлагаемый минимум, льготируемые выплаты и т. п.

Только при анализе этих показателей можно определить базу обложения, необлагаемый минимум, льготируемые выплаты, среднюю ставку и на основе этого – общую сумму налога на предстоящий срок. Налоговое прогнозирование базируется на факторном анализе динамики и тенденций налогооблагаемой базы в целом и отдельных элементов, ее составляющих.

Планирование налога на доходы физических лиц ведется поэтапно.

Численность работников территорий принимается по данным статистических органов за отчетный период, предшествующий прогнозируемому, с учетом возможных изменений.

Взимаемый предприятиями подоходный налог с физических лиц рассчитывается на основе показателей таблицы 9.1

Таблица 9.1

Расчет суммы подоходного налога

№	Показатели	Прогнозируемый период (год)
1	Среднемесячная численность работников, занятых в народном хозяйстве, тыс. чел.	200,0
2	Среднемесячная оплата труда, сум.	857,6
3	Фонд оплаты труда, млн. сум.	2 058,2
4	Часть ФОТ, на которую распространяются льготы, млн. сум.	411,7
5	Облагаемый налогом ФОТ, млн. сум.	1 646,5
6	Средняя ставка налога, %	17
7	Сумма подоходного налога, млн. сум. В том числе: в республиканский бюджет в местный бюджет	197,6 16,5 181,1

Численность работников в народном хозяйстве принимается по данным статистических органов за отчетный период, предшествующий прогнозируемому, с учетом возможных изменений.

Рассмотрим, какие изменения влияют на численность занятых в экономике:

• изменение объемов производства продукции и производительности труда;

• трансформация форм собственности предприятий;

• количественный состав предприятий;

• факторы демографического характера и т.п.

Выясним, как рассчитываются показатели на прогнозируемый период:

1) Численность работников.

Если в отчетном периоде численность работников по региону равна 205 тыс., по причине изменения формы собственности сокращение на 2,4%, значит на прогнозируемый период численность работников составит 200 тыс. человек.

2) Среднемесячная оплата труда.

Если:

• среднемесячная оплата труда в отчетном периоде составляла 36806 сум.,

• ожидаемый темп инфляции на прогнозируемый период – 8 %,

• коэффициент отставания роста оплаты труда от темпов инфляции – 0,8,

размер среднемесячной оплаты труда в прогнозируемом году составит

[36806 + (36806 × 8 % × 0,8) : 100 %] = 39161,6 сум.

Расчетный коэффициент отставания темпов оплаты труда зависит от:

• изменения цен:

• темпов изменений объема производства и производительности труда;

• уровня инфляции;

• размера индексации заработной платы работников бюджетной сферы;

• роста оплаты труда в отраслях материального производства;

• ряда других обстоятельств.

Под оплатой труда понимается как заработная плата в стоимостной оценке, так и средства в натуральной и денежной форме, выплачиваемые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий.

3) Фонд оплаты труда (ФОТ) на прогнозируемый период рассчитывается как произведение численности работников, занятых в народном хозяйстве региона, среднемесячной оплаты труда и количества месяцев.

Годовой ФОТ составит:

(857,6 × 12 × 200) = 2 058,2 млн. сум.

Каждый вид налога имеет свою налогооблагаемую базу, но некоторые составляющие налоговой базы одного налога входят в состав налогооблагаемой базы других налогов. Например, ФОТ является основой налогооблагаемой базы подоходного налога, но в то же время частично входит в состав налогооблагаемой базы НДС и налога на прибыль.

4) Прямой расчет льготируемой части ФОТ трудоемок. Поэтому в прогнозных расчетах льготируемую часть ФОТ условно определяют по ее удельному весу в ФОТ отчетного периода. Обычно 15–20%.

Допустим условно доля льготируемой части ФОТ составила в отчетном периоде 20%. Следовательно, абсолютная величина льготируемой части ФОТ будет равна 2 058,2 × 20% : 100%) = 411,7 млн. сум.

5) Облагаемый налогом ФОТ исчисляется как разница между ФОТ и его льготируемой частью.

В нашем примере – (2 058,2 – 411,7) = 1 646,5 млн. сум.

6) Сумма подоходного налога рассчитывается как произведение облагаемого налогом ФОТ и средней ставки этого налога, сложившейся в отчетном году. Допустим, что средняя ставка подоходного налога в отчетном году – 17%, то сумма подоходного налога будет равна

(1 646,5 × 17% : 100%) = 279,9 млн. сум.

7) 11% подоходного налога с физических лиц поступают в местный бюджет, то есть 30,8 млн. сум.

1% – в республиканский бюджет, то есть 2,8 млн. сум.

Краткие выводы:

Непременный ингредиент налогового прогнозирования – экономический анализ поступлений налогов как в целом, так и по их отдельным видам, предметом которого являются не только суммы поступивших налогов и их динамика. Более важно проанализировать тенденции в развитии налогооблагаемой базы и составляющих ее элементов, а также структуру налогоплательщиков. При этом следует иметь в виду, что для каждого налога существуют свои, особенные элементы налогооблагаемой базы и ее определяющих показателей, но отдельные элементы налогооблагаемой базы присущи сразу двум или нескольким видам налогов.

По налогу на доходы физических лиц налогооблагаемая база складывается из следующих показателей: фонда оплаты труда, действующего и проектируемого уровня минимальной оплаты труда, численности работающих, уровня средней заработной платы, демографических изменений в целом по стране и по отдельным вилоятам.

Только при анализе этих показателей можно определить базу обложения, необлагаемый минимум, льготируемые выплаты, среднюю ставку и на основе этого – общую сумму налога на предстоящий срок. Налоговое прогнозирование базируется на факторном анализе динамики и тенденций налогооблагаемой базы в целом и отдельных элементов, ее составляющих.

Вопросы для контроля:

1. Дайте характеристику подоходного налога с физических лиц.
2. Перечислите особенности налога на доход с физических лиц.
3. Перечислите налоговые льготы по подоходному налогу.
4. Что включается в совокупный доход физического лица?
5. В чем особенность прогнозирования НДФЛ?

Литература:

1. Козенкова Т.А. Налоговое планирование на предприятии. – М.: АиН, 2001.

2. Кожинов В.Я. Налоговое планирование. – М.: Федеративная книготорговая компания, 2001.

3. Митюкова Э.С. Налоговое планирование: анализ реальных схем. – М.: Эксмо, 2010. – 288 с.

4. Молчанов С.С. Налоги: расчет и оптимизация. – М.: Эксмо, 2010. 544 с.

5. Сергеева Т.Ю. Методы и схемы оптимизации налогообложения: Практич. пособ. – М.: Изд-во «Экзамен», 2005.

6. Сергеев И.В., Галкин А.Ф., Воронцова О.М. Налоговое планирование: Учеб. пособ. – Белгород: Кооперативное образование, 2005.

Глава 10

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО

10.1. Экономическое содержание и развитие налога на имущество

В условиях развития рыночных отношений значительно возрастает роль прямых реальных налогов – налогов на собственность. К этой группе налогов в Узбекистане относятся: налог на имущество и земельный налог.

Личный характер налоги на собственность приобретают по мере развития рыночных отношений. Исходя из логики, что любой доход, ранее не обложенный у источника выплаты, в конечном итоге материализуется в конкретное имущество (роскошный дом, большой земельный участок и т.д.), государства с развитой экономикой усиливают налоговую нагрузку на лица с высокими доходами.

Налоги на собственность иногда называют «санитарными» налогами, так как они взимаются независимо от того, насколько эффективно используется движимое или недвижимое имущество. Использование государством высоких ставок налогов на собственность приводит к более бережному отношению к объектам собственности со стороны владельцев и побуждает к избавлению от неэффективно используемого оборудования, транспорта и земельного участка. Так, в Узбекистане налог на имущество и земельный налог взимаются независимо от того, используется ли это имущество налогоплательщиком.

Налоги на собственность являются основным источником доходов бюджетов территорий, и именно этим объясняется пристальное внимание к ним со стороны местных властей.

Налог на имущество предприятий является местным налогом.

Вообще же, налогообложение имущества, в том числе недвижимого, общепринято в развитых странах. Поимущественный налог был

известен с древнейших времен, когда-то рассматривался как самый справедливый из возможных налогов. Во все времена делалась попытка облагать имущество налогом в соответствии с его стоимостью. В Узбекистане налог на имущество предприятий в его современном виде – это прямой налог, который берется от имущественного состояния юридического лица.

При введении поимущественного налога на территории Республики Узбекистан преследовались цели: создать у предприятий заинтересованность в реализации излишнего, неиспользуемого имущества; стимулировать эффективное использование имущества, находящегося на балансе предприятия. Таким образом, для финансов этот налог выполняет стимулирующую и контрольную функции, а при пополнении республиканского и местных бюджетов – фискальную функцию.

Попытка ввести такие платежи предпринималась и ранее в нашей стране, так, например, в конце 1970-х гг. была введена плата за основные производственные фонды и нормируемые оборотные средства. Но она в корне отличалась от налога на имущество объектом налогообложения и размером ставки, и, что самое главное, источником платежа. Поэтому налог на имущество предприятий следует считать новым явлением во взаимоотношениях предприятий с государством. Новизна этого платежа в бюджет заключается не только в том, что он носит налоговый характер. При исчислении данного налога в состав налогооблагаемой стоимости имущества попадают принципиально новые стоимостные элементы, присущие рыночным условиям хозяйствования. К таким элементам относится рыночная стоимость основных фондов, нематериальных активов; применение механизма ускоренной амортизации и использование индексации в переоценке основных средств с учетом инфляционных процессов; залог имущества и другие формы его движения, обусловленные конъюнктурными колебаниями и поиском путем стабилизации финансового состояния.

10.2. Механизм расчета и уплаты налога на имущество

Плательщиками налога на имущество юридических лиц являются:

юридические лица – резиденты Республики Узбекистан, имеющие налогооблагаемое имущество на территории Республики Узбекистан;

юридические лица – нерезиденты Республики Узбекистан, осуществляющие деятельность в Республике Узбекистан через постоянное учреждение и (или) имеющие в собственности недвижимое имущество на территории Республики Узбекистан, если иное не предусмотрено международными договорами Республики Узбекистан. Если невозможно установить местонахождение собственника недвижимого имущества, налогоплательщиком является лицо, у которого это имущество находится во владении и (или) пользовании.

Объектом налогообложения является следующее имущество:

1) основные средства, включая полученные по договору финансовой аренды (лизинга);

2) нематериальные активы;

3) объекты незавершенного строительства;

4) оборудование, не введенное в действие в установленный срок.

Если иностранная организация не имеет представительства, то объект обложения – недвижимое имущество, принадлежащее организациям на праве собственности.

Объектом налогообложения является среднегодовая остаточная стоимость основных средств (за исключением стоимости земли, приобретенной в собственность в соответствии с законодательством) и нематериальных активов, а также стоимость не завершенного в установленные сроки объекта строительства.

Формула (1) является формулой средней арифметической простой, которую обычно представляют в следующем виде:

$$\overline{X} = \frac{X_1 + X_2 + \ldots + X_{n+1}}{n+1}, \qquad (1)$$

где X_1, ..., X_n – остаточная стоимость имущества на 1-е число, 1, ..., *n* месяца налогового (отчетного) периода;

n – число месяцев в налоговом (отчетном) периоде;

X_{n+1} – остаточная стоимость имущества на 1 число месяца, следующего за налоговым (отчетным) периодом месяца.

Величина налоговой базы за налоговый период измеряется показателем среднегодовой стоимости имущества.

Налоговым периодом установлен календарный год, а отчетными периодами являются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

Среднегодовая (средняя) стоимость имущества рассчитывается на основе ряда динамики, уровни которого выражают величину стоимости имущества на определенные моменты (на последнее число месяца).

Величина средней стоимости имущества, рассчитанная по формулам, дает разные результаты. Проиллюстрируем это на конкретном примере. В таблице 10.1. представлены данные о стоимости имущества организации.

Таблица 10.1

Стоимость имущества организации на 1-ое число месяца календарного года (млн. сум)

Месяц года	Стоимость имущества
2009 январь	200
Февраль	150
Март	140
Апрель	120
Май	110
Июнь	100
Июль	90
Август	80
Сентябрь	70
Октябрь	60
Ноябрь	50
Декабрь	40
2010 январь	30

При определение налоговой базы имущество учитывается по остаточной стоимости, которая определяется по правилам ведения бухгалтерского учета. Если по объекту амортизация не должна начисляться,

то их стоимость рассчитывается как разница между первоначальной стоимостью и величиной износа.

Налоговой базой в отношении объектов недвижимого имущества иностранных организаций, не осуществляющих деятельность в Республике Узбекистан через иностранные представительства, выступает инвентарная стоимость, которая определяется по данным органов технической инвентаризации по состоянию на 1 января 2009 года.

Налоговая база определяется отдельно в отношении имущества:

– подлежащего налогообложению по месту нахождения организации;

– каждого обособленного подразделения организации;

– облагаемого по разным ставкам.

Ставка налога устанавливается законами Республики Узбекистан и не должна превышать 3,5%.

Используя данные таблицы 10.1, произведем расчет суммы налога, если ставка налога составляет 3,5 % (таблица 10.2.).

Таблица 10.2

Расчет суммы налога на имущество организаций

Наименование показателя	Отчетный период			Налоговый период
	1 квартал	1 полугодие	9 месяцев	
Среднегодовая стоимость имущества, млн. сум.	155	135,7	119	103,1
Сумма налога, тыс. сум.	–	–	–	2268
Сумма налога, подлежащего перечислению в бюджет, тыс. сум.	–	–	–	15

Если в течение года организация не приобретала основные средства, то их остаточная стоимость уменьшается в результате начисления амортизации.

Уплата текущих платежей в бюджет производится не позднее 25 числа каждого месяца.

Расчет налога на имущество юридических лиц представляется в орган государственной налоговой службы по месту налогового учета нарастающим итогом ежеквартально не позднее 25 числа месяца, сле-

дующего за отчетным периодом, а по итогам года – в срок представления годовой финансовой отчетности.

Сумма налога на имущество юридических лиц, подлежащая уплате, вносится в бюджет не позднее дня, установленного для сдачи расчетов.

Налог на имущество юридических лиц подлежит уплате нерезидентами Республики Узбекистан один раз в год не позднее 15 февраля года, следующего за отчетным налоговым периодом.

Исходя из предполагаемой среднегодовой остаточной стоимости имущества отчетного года и ставки налога предприятия самостоятельно определяют сумму текущих платежей в бюджет и до 10 января представляют органам налоговой службы справку о текущих платежах налога на имущество.

Текущие платежи производятся ежемесячно, не позднее 20 числа каждого месяца, в размере 1/12 части годовой суммы налога.

По окончании каждого отчетного периода плательщик рассчитывает налог на имущество нарастающим итогом с начала года исходя из фактической средней остаточной стоимости имущества за отчетный период и представляет расчет органам налоговой службы в такие же сроки, в какие представляются финансовые отчеты. Сумма налога на имущество, исчисленная исходя из представленного расчета, вносится в пятидневный срок со дня, установленного для представления квартальных и годового финансовых отчетов.

Таблица 10.4.

Расчет налога на имущество исходя из приведенных в таблице данных

	По состоянию на последнее число каждого месяца, тыс. сум.											
	01	**02**	**03**	**04**	**05**	**06**	**07**	**08**	**09**	**10**	**11**	**12**
Первоначальная стоимость имущества	1200	1200	1200	1200	1200	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680
Износ основных средств	250	260	270	280	290	305	320	335	350	365	380	395
Остаточная стоимость ОС	950	940	930	920	910	1375	1360	1345	1330	1315	1300	1285

Средняя (остаточная) стоимость имущества за			
1 квартал	(950+940+930):3=940		
Полугодие	(950+940+930+920+910+1375):6 = 1004,17		
9 месяцев	(950+940+930+920+910+1375+1360+1345+1330):9=1117,8		
Год	(950+940+930+920+910+1375+1360+1345+1330+1315+1300+ +1285+1270) : 12 = 1269,166		
2. Налоговые платежи за			
1 квартал	940 × 0,35/3 = 10,97		
Полугодие	1004,17×0,35/3×2 = 58,57	2 квартал: 10,97–5,86 = 5,11	
9 месяцев	1117,8 × 0,35/3 × 3=43,47		3 квартал: 27,324–10,159 = 8,61
Начислено	1269,166 × 0,35 = 44,42		
Причитается в бюджет по итогам года 44,42–43,47–10,96–5, 363 = 7,005			

10.3. Налоговое прогнозирование налога на имущество

Одно из самых проблемных для налогоплательщиков обременений – это налог на имущество организаций, уплачиваемый в соответствии с главой 47 НК РУз. Сложность оптимизации данного налога состоит в том, что он является «прямым» налогом, то есть обложение им не предусматривает возможности уменьшения его на суммы каких-либо вычетов. Да и список льготных категорий налогоплательщиков по налогу на имущество очень незначителен. Таким образом, можно справедливо утверждать, что данный налог чрезмерно завышен. К примеру, если у организации есть на балансе основное средство – автотранспорт, то имеет место двойное налогообложение. Об этом свидетельствует тот факт, что налогоплательщик уплачивает в этом случае два налога – налог на имущество организаций и налог на потребление бензина.

Поэтому законная схема оптимизации налога на имущество организаций является на сегодняшний день единственным эффективным способом его снижения.

Существует достаточное количество способов налогового планирования по налогу на имущество организаций.

Еще одним способом оптимизации налога на имущество организаций является применение договора лизинга.

Объектом налога на имущество организаций, в соответствии с статьей 266 НК РУз, является движимое и недвижимое имущество, которыми организация пользуется, владеет, управляет или распоряжается и которое подлежит учету на балансе организации в качестве основного средства в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете.

Одним из элементов данного понятия в целях налога на имущество организаций является учет имущества на балансе организации в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете в качестве основных средств. Только один вид хозяйственных договоров допускает учет основных средств на балансе организации, которой не принадлежит данное основное средство – это договор лизинга.

Согласно статье 11 Закона «О финансовой аренде (лизинге)» собственником лизингового имущества является лизингодатель. В то же время статьей 19 вышеназванного Закона предусмотрено, что право собственности на лизинговое имущество может быть передано лизингополучателю после истечения договора лизинга (как в аренде с правом выкупа) либо до истечения по соглашению сторон.

С другой стороны, статья 31 данного закона предусматривает, что предмет лизинга подлежит учету на балансе лизингодателя или лизингополучателя по соглашению сторон. Самое интересное, что учет предмета лизинга с переходом права собственности на него не связаны друг с другом вышеназванным законом.

Таким образом, появляется финансовая схема, для реализации которой требуется, как минимум, два аффилированных лица (либо просто связанных экономическими интересами), которая среди прочих достоинств, позволяет освободиться от уплаты налога на имущество организаций.

Так, лизингодатель заключает договор с лизингополучателем, предметом которого являются основные средства, прибрести которые лизингодатель только планирует, после чего лизингодатель заключает договор купли-продажи с продавцом указанного имущества, извещая его, что договор заключается специально для лизинговых целей (в этом

случае, лизингодатель и лизингополучатель будут нести солидарную ответственность перед продавцом, так что особых возражений со стороны продавца поступить не должно).

Затем лизингодатель передает в фактическое владение и пользование лизингополучателю имущество (отдельными договорами между лизингополучателем и лизингодателем можно предусмотреть совместное пользование имуществом) по акту приемки-передачи, одновременно сняв это имущество со своего баланса и передав на баланс лизингополучателя. При этом договором лизинга должно быть установлено, что право собственности сохраняется за лизингополучателем, а переход имущества в собственность лизингополучателя вообще не предусматривается договором (переход права собственности лизингового имущества от лизингодателя к лизингополучателю по истечении договора лизинга не является обязательным, а регулируется соглашением сторон). Для эффективности данной схемы юридическое лицо, являющееся лизингополучателем, следует перевести на уплату единого налога на вмененный доход, либо упрощенную систему налогообложения, так как лица, применяющие указанные системы налогообложения освобождены от уплаты налога на имущества организаций.

Результатом такой схемы должно стать то, что имущество будет находиться в собственности лизингодателя, может быть использовано в залоговых целях при кредитовании и подлежит возврату лизингодателю после истечения срока действия договора лизинга, а обязанности по уплате налога на имущество не возникает ни у одной из сторон договора, так как имущество будет числиться на балансе другого юридического лица.

Данная схема оптимизации имеет свои плюсы и минусы.

К плюсам схемы оптимизации налоговых платежей через договор лизинга можно отнести следующие.

Во-первых, имущество не выбывает из собственности вашего предприятия и может быть использовано в качестве залога (для привлечения инвестиций).

Во-вторых, не возникает обязанности платить налог на имущество организаций (что касается иных налоговых платежей, то при правильном распределении лизинговых платежей от лизингополучателя на лизингодателя и платежей за имущество от лизингодателя на продавца –

имущество можно купить в рассрочку с немедленным переходом права собственности – НДС, как и налог на прибыль, могут быть минимальны и зависеть исключительно от вашей лизинговой «наценки»).

Минусы данной схемы также очевидны.

Во-первых, использование данного способа оптимизации налога на имущество организаций вызывает лишние вопросы у инвесторов.

Во-вторых, применение данного способа возможно только в том случае, если появляется необходимость приобретения новых основных средств.

Еще одной из схем планирования налоговых платежей по налогу на имущество организаций является разделение основного средства на несколько объектов.

Суть данной схемы заключается в том, что разные части основного средства можно учесть как отдельные объекты и быстрее списать на затраты. В результате этого фирма сэкономит как на налоге на имущество, так и на налоге на прибыль. Применить данную схему возможно в том случае, если фирма купит несколько основных средств, представляющих собой единый комплекс. Правомерность данной схемы не вызывает подозрений ни у бухгалтеров, ни у чиновников.

Данный способ минимизации налога на имущество организаций можно реализовать двумя способами.

Первый способ заключается в следующем. Одна из составных частей объекта стоит менее 20000 сум., а в целом стоимость комплекса превышает 20000 сум. Установив для каждой части разные сроки полезного использования, бухгалтер будет учитывать их как отдельные основные средства. Те из них, которые стоят не более 20000 сум. можно не амортизировать, а единовременно включать в затраты.

Второй способ применяется в тех случаях, когда отдельные элементы дорогостоящего основного средства по Классификации имеют различные сроки службы. В этой ситуации их выгоднее учитывать как отдельные объекты основных средств (несмотря на то, что их стоимость выше 20000 сум.). Чем меньше срок полезного использования объекта основного средства, тем быстрее будет списана его стоимость.

Основным недостатком данного способа является ограниченность применения, так как использовать его можно только при покупке сложных многосоставных основных средств.

С точки зрения бухгалтерского и налогового законодательства к числу абсолютно законных способов оптимизации налогообложения относится переоценка основных средств.

В соответствии с п. 3.6 ПБУ 6/01 на конец года любая фирма может в добровольном порядке провести переоценку своих основных средств.

Воспользоваться такой возможностью выгодно в том случае, если рыночная стоимость имущества фирмы в результате переоценки объектов основных средств уменьшилась. Результаты переоценки учитываются при расчете налога на имущество. Налог на имущество уплачивается с остаточной стоимости основных средств по данным именно бухгалтерского учета (ст. 267 Налогового кодекса РУз). Дополнительный плюс данной схемы заключается в том, что сумма уценки основных средств не увеличивает налог на прибыль фирмы. Переоценка, произведенная после 1 января 2002 года, не изменяет восстановительную стоимость имущества в налоговом учете. То есть уценка не уменьшит сумму амортизационных отчислений, учитываемых при расчете налога на прибыль.

Проводить переоценку основных средств фирма может не чаще одного раза в год. При этом делают пересчет первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств и суммы амортизации, начисленной за время их использования. После проведения переоценки амортизацию надо начислять уже от новой стоимости имущества.

Для проведения переоценки предприятия могут использовать способ прямого пересчета. В этом случае определятся рыночная стоимость имущества. Для этого могут быть использованы:

- данные о ценах на аналогичную продукцию, полученные от ее изготовителей;
- сведения об уровне цен, полученные из открытых источников, к примеру из газет;
- экспертные заключения о стоимости отдельных объектов основных средств и т.д.

Результаты переоценки не включаются в данные бухгалтерской отчетности предыдущего отчетного года. Они учитываются при формировании данных бухгалтерского баланса на начало отчетного года и отражаются в бухгалтерском учете в январе.

Данный способ минимизации налога на имущество имеет свои недостатки. К недостаткам рассматриваемой схемы можно отнести следующие моменты.

Во-первых, обязанность в дальнейшем регулярно проводить переоценку объектов основных средств. В связи с этим возникает необходимость оплачивать услуги оценщиков, привлекаемых для определения рыночной стоимости уценяемого имущества.

Немаловажным недостатком при данном способе минимизации налога на имущество является тот факт, что переоценке подлежат группы однородных объектов основных средств.

Во-вторых, удешевление стоимости основных средств снижает общую коммерческую привлекательность организации, что может оказать влияние на получение кредита или привлечение инвестиций.

В-третьих, следует иметь ввиду, что результаты переоценки не учитываются при расчете налога на прибыль. Отсюда вытекает требование: вести учет разниц в соответствии с правилами ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль».

Таким образом, переоценка основных средств в большую сторону не всегда выгодна для организации.

Для того чтобы определить, нужна ли переоценка основных средств, необходимо выявить, будет ли иметь место налоговая экономия или возможно увеличение налоговых платежей. Для этого необходимо суммировать размеры налоговой экономии и размеры налоговых платежей, которые будут иметь место по сравнению с ситуацией, если бы переоценка не проводилась.

Однако плюсы использования схемы переоценки основных средств для минимизации налогообложения все же очевидны. Главное ее преимущество в том, что схема переоценки основных средств совершенно законна. Кроме того, в налоговом учете сумма уценки не уменьшает размер амортизационных отчислений.

Рассмотренные выше способы налогового планирования по налогу на имущество организаций являются абсолютно законными, так как заключаются в правильном применении льгот, установленных нормативно-правовыми актами.

Краткие выводы :

Среди основных налогов Республики Узбекистан налог на имущество предприятий занимает далеко не последнее место, так как практически всем юридическим лицам приходится иметь с ним дело. Согласно нормативным документам плательщиками налога на имущество являются предприятия, учреждения (включая банки и другие кредитные организации) и организации, в том числе с иностранными инвестициями, считающиеся юридическими лицами по законодательству РУз. Максимальная ставка налога 3,5%. Объект налогообложения – основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе у плательщика, учитываемые по остаточной стоимости. Налоговым законодательством предусматривается значительное количество льгот по налогу на имущество предприятий, с помощью которых имущество предприятия можно классифицировать следующим образом: необлагаемое налогом имущество и имущество, стоимость которого уменьшает налогооблагаемую базу.

Сегодня необходим целый комплекс более глобальных мер по реформированию всей существующей системы налогообложения страны. В этой связи в качестве одной из составляющих налоговой реформы весьма перспективным представляется введение нового налога на недвижимость по ее рыночной стоимости с одновременной отменой существующих имущественных платежей (налог на имущество физических лиц, налог на имущество предприятий, плата за землю).

Вопросы для контроля:

1. Кто является плательщиком налога на имущество?
2. Охарактеризуйте механизм расчета и уплаты налога на имущество.
3. По каким ставкам облагается налог на имущество?
4. Перечислите льготы по налогу на имущество юридических лиц.
5. Как расчитывается среднегодовая остаточная стоимость имущества?
6. Что является объектом обложения налога на имущество?
7. Назовите сроки уплаты налога на имущество.

Литература:

1. Вылкова Е.С.Оптимизация налога на имущество при разработке учетной политики // Налоговый вестник – 2002. № 1.

2. Вылкова Е.С., Корниенко О.Ю. Налог на имущество предприятий. – М.: Налоговый вестник, 2002.

3. Сергеева Т.Ю. Методы и схемы оптимизации налогообложения: Практич. пособ. – М.: Изд-во «Экзамен», 2005.

4. Сергеев И.В., Галкин А.Ф., Воронцова О.М. Налоговое планирование: Учеб. пособ. – Белгород: Кооперативное образование, 2005.

Глава 11

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ

11.1. Методика анализа налогообложения. Задачи анализа. Информационное обеспечение методики

Анализ поступлений налогов, тенденций развития налогооблагаемой базы и составляющих ее элементов и на этой основе прогнозирование объемов поступлений платежей в бюджет на определенный период являются важнейшей задачей экономических ведомств, финансовых органов на всех уровнях управления.

Неотъемлемой частью анализа и прогнозирования является разработка предложений по корректировке законодательства, регулирующего взаимоотношения хозяйствующих субъектов между собой, с государством и населением. Своевременно внесенные и принятые в законодательном порядке предложения способствуют устранению негативных явлений в экономике и увеличению доходов бюджетов.

Весь комплекс работ по анализу и прогнозированию служит основой по своевременному и обоснованному составлению бюджетов.

Поскольку на налоговые органы возложен контроль за полнотой и своевременностью поступлений налогов, они также проводят активную работу по анализу налогооблагаемой базы и прогнозированию объемов поступлений средств в бюджеты, разработке предложений по совершенствованию действующего законодательства и других нормативных актов.

Результаты указанной работы налоговых органов учитываются органами исполнительной и законодательной власти при составлении и утверждении доходной части бюджетов.

Наряду с этим налоговые органы используют результаты анализа для выработки рекомендаций по целенаправленному выбору предприятий для проведения документальных проверок, оценки полноты упла-

ты плательщиками налогов и принятия мер к снижению допущенной ими недоимки по платежам в бюджет.

Предметом анализа являются налогооблагаемая база и составляющие ее элементы, в частности динамика объемов производства продукции промышленности и других отраслей народного хозяйства, индекс цен, валовая прибыль, уровень оплаты труда, изменения количественного и качественного состава предприятий и другие факторы, определяющие налогооблагаемую базу. В практике работы, как правило, особое внимание уделяется анализу налогооблагаемой базы основных налогов — налога на прибыль, НДС, подоходного налога с физических лиц, объем которых в настоящее время составляет свыше 85% от суммы поступлений всех налогов в бюджеты.

Анализ налогообложения – это процесс комплексного изучения и оценки налогообложения субъектов предпринимательства с целью выявления возможных и прогнозных резервов оптимизации налоговой нагрузки.

Объектом анализа налогообложения субъекта хозяйствования является действующая система налогов и сборов, уплачиваемых предприятием. Анализ налогообложения позволяет изучить систему налогообложения, а также измерить влияние налогообложения на результаты хозяйствования предприятия.

Главной целью анализа налогообложения является разработка рекомендаций по оптимизации в краткосрочном и долгосрочном периодах.

11.1.1. Методика анализа налогообложения

1. Анализ абсолютной налоговой нагрузки:

1) факторный анализ обязательных платежей в бюджет;

2) анализ и оценка на его основе динамики налогов и других обязательных платежей в бюджет;

3) анализ информационно-пространственного налогового поля.

2. Анализ относительной налоговой нагрузки:

1) оценка величины средней интегральной налоговой нагрузки;

2) анализ и оценка соотношений абсолютной налоговой нагрузки и добавленной стоимости;

3) анализ и оценка частных аналитических коэффициентов, специфичных для конкретных отраслей национальной экономики;

4) анализ и оценка общих аналитических коэффициентов относительной налоговой нагрузки.

3. Анализ и оценка налоговых стимулов:

1) анализ и оценка отдельных видов налогового стимулирования;

2) анализ и оценка общей величины налоговых стимулов.

4. Анализ задолженности по налогам и другим обязательным платежам:

1) анализ и оценка соотношения задолженности и суммы обязательных платежей в бюджет;

2) анализ и оценка соотношения задолженности по налогам и сборам и добавленной стоимости;

3) факторный анализ задолженности по налогам и сборам;

4) анализ и оценка структуры задолженности перед бюджетом по видам задолженности;

5) анализ и оценка структуры задолженности по видам обязательных платежей в бюджет;

6) анализ и оценка динамики задолженности по обязательным платежам в бюджет.

5. Комплексная оценка налогообложения:

1) анализ оптимальности налогообложения.

6. Обобщение резервов оптимизации налогообложения:

1) выявление и подсчет внешних резервов;

2) выявление и подсчет внутренних резервов.

11.1.2. Анализ оптимизации налогообложения

На первом этапе анализа важно проверить правильность определения объекта налогообложения, налогооблагаемую базу и ее составляющие элементы:

1) установить случаи и причины занижения объектов налогообложения, виновных лиц, допустивших искажение налогооблагаемых баз;

2) определить экономические санкции, потери и убытки для предприятия; правильно отразить налоги и др. обязательные платежи в бух-

галтерском и налоговом учете; выявить случаи, причины и виновников, допустивших несвоевременную уплату налогов в бюджет и суммы финансовых санкций за несвоевременность выплат в бюджет;

3) разработать меры по улучшению расчетно-платежной дисциплины и другой экономической работы по налогообложению.

Следует отметить, что отсутствие системного подхода к исследованию различных факторов на налоги и сборы не позволяет проводить комплексный и глубокий анализ налогообложения. При проведении факторного анализа налогообложения важно определить и оценить влияние различных факторов на обязательные платежи в бюджет, и рассчитать влияние налогов на результаты хозяйственной деятельности предприятия.

С учетом специфики предприятий отрасли следует подробнее проанализировать динамику налогов, уплачиваемых из выручки от реализации товаров.

Результаты анализа являются основой для прогнозирования налоговых поступлений.

11.2. Общий подход к прогнозированию налоговых поступлений

Существует несколько определений планирования и планов. Так И.В. Бестужев-Лада считает, что «план – решение относительно системы мероприятий, предусматривающий порядок, последовательность, сроки и средства выполнения», а планирование согласно ему – это «проекция в будущее человеческой деятельности для достижения предустановленной цели при определенных средствах, преобразование информации о будущем в директивы для целенаправленной деятельности». Точка зрения другой группы советских экономистов на планирование заключается в том, что «следует различать прогноз, формулирование цели и планирование. Весь процесс можно представить следующим образом: прогнозирование как определение альтернатив развития в широком смысле; затем на его основе и в связи с другими сведениями, требованиями и взаимосвязями в системе всего общества формулирование цели с помощью стратегических ориентировочных значений, которые должны быть достигнуты в результате научно обоснованного развития экономики, науки и техники. И на основе всего

этого – разработка и окончательный выбор путей и средств достижения цели, т.е. планирование». Еще одна группа экономистов так определяет понятие прогноз: «прогноз – высказывание, фиксирующее в терминах какой-либо языковой системы ненаблюдаемое событие и удовлетворяющее следующим условиям:

• в момент высказывания нельзя однозначно определить его истинность или ложность;

• это высказывание содержит указание на пространственный или временной интервал (конечный), внутри которого произойдет прогнозируемое событие;

• в момент высказывания необходимо располагать способами:

а) проверки метода прогнозирования;

б) априорной оценки вероятности появления прогнозируемого события;

в) проверки осуществления прогнозируемого события».

Некоторые экономисты считают, что «прогноз – это цельное тематическое исследование со своей логикой, методикой, включающее качественный и количественный анализ и имеющее самостоятельное научное значение независимо от окончательных результатов разработки плана». Д.К. Шевченко и П.К. Чебунин, экономисты из Владивостока, считают, что «План-прогноз – это программа действий коллективов предприятий и организаций в ближайшем будущем и требуемые для ее выполнения трудовые, материально-технические, финансовые и другие ресурсы». Американский экономист К.Д. Льюис под прогнозом понимает «результат экстраполяции прошлого в будущее» и считает, что «прогнозы строятся на основе некоторых объективных правил, которые определяют совокупность вычислений и действий, необходимых для получения прогноза».

Прогнозирование налоговых поступлений в государственный и местный бюджеты выполняет самостоятельную роль, выступая в качестве инструмента познания и предвидения объективных и субъективных факторов, влияющих на объемы поступлений налогов в их конкретной, количественно определенной форме.

Прогноз поступлений налогов является исследованием перспективного характера, он имеет вероятностный, предварительный характер, несмотря на то, что при его разработке учитываются реаль-

ные экономические условия и процессы, а фундаментом прогноза являются комплексные программы экономического и социального развития страны и конкретного региона. При этом необходимо оценивать и такие отклонения, которые могут иметь место в прогнозируемом периоде, господствующие тенденции, определять возможные области их расхождения, т.е. дать оценку вероятности выявленной тенденции.

Прогноз поступлений налогов и других обязательных платежей должен базироваться на общеэкономических показателях развития страны, ведущих отраслей народного хозяйства, разрабатываемых центральными экономическими ведомствами, Центральным банком РУз, местными органами управления, а также на исследованиях, публикуемых в специальной экономической литературе, и других источниках.

Таким образом, прогнозные расчеты взаимоувязаны между собой, вытекают один из другого, и корректировка их может производиться лишь в комплексе. Прогноз поступлений подоходного налога с физических лиц, взимаемый предприятиями, рассчитывается на основе показателей.

В общем плане численность работников в народном хозяйстве страны, республики, области, города принимается по данным статистических органов за отчетный период, предшествующий прогнозируемому, с учетом возможных изменений, влияющих на численность занятых в народном хозяйстве работников. Например, изменение объемов производства продукции и производительности труда, трансформация форм собственности предприятий, их количественный состав, факторы демографического характера и т.п.

Темпы изменений объемов производства и производительности труда вкупе с уровнем инфляции, размером индексации заработной платы работников бюджетной сферы, ростом оплаты труда в отраслях материального производства и целый ряд других обстоятельств определяют расчетный коэффициент отставания темпов оплаты труда от изменения цен, а следовательно, и абсолютную величину среднемесячной оплаты труда в прогнозируемом периоде.

Прогнозирование налоговых поступлений – достаточно сложная и ответственная работа, требующая глубоких познаний происходящих

в народном хозяйстве социально-экономических процессов, развития их тенденций в перспективе, знаний налогового и иного законодательства, освоения методологии прогнозирования, в том числе с помощью автоматизированных систем управления (АСУ).

Только в этом случае возможно с достаточно высокой степенью надежности разрабатывать прогнозы поступлений налогов и своевременно утверждать бюджеты всех уровней.

Инструментом познания и предвидения объективных и субъективных факторов, влияющих на объемы поступлений налогов в бюджет, является прогнозирование налоговых поступлений.

Прогноз поступлений налогов является исследованием перспективного характера. При его разработке учитываются реальные экономические условия и процессы.

Фундаментом прогноза являются комплексные программы экономического и социального развития страны и конкретного региона.

При прогнозировании оценивают и определяют:

- отклонения, которые могут возникнуть в прогнозируемом периоде;
- господствующие тенденции;
- возможные области расхождения тенденций.

Прогноз поступлений налогов и других обязательных платежей базируется на:

- общеэкономических показателях развития страны;
- показателях ведущих отраслей национального хозяйства;
- показателях конкретного региона;
- исследованиях, публикуемых в специальной экономической литературе, и других источниках.

Прогноз имеет вероятностный и предварительный характер. По времени упреждения прогнозы подразделяются на: оперативный (до одного месяца), краткосрочный (до одного года), среднесрочный (до пяти лет), долгосрочный (свыше пяти лет).

Содержание прогнозов с различными временными горизонтами определяется природой прогнозируемых процессов. Чем более устойчивый характер носят эти процессы и тенденции, тем шире может быть горизонт прогнозирования. При расчетах прогнозов учитываются фактические динамические ряды поступления налогов за предыдущие

периоды. Показатели за прошлые периоды корректируются на основе изучения конкретных экономических особенностей данного периода.

В условиях неустойчивого характера экономических процессов на практике по существу могут быть реализованы лишь оперативный и краткосрочный. Корректировка прогнозов может производиться лишь в комплексе. Прогнозные расчеты взаимоувязаны между собой, вытекают один из другого: показатели, на которых основывается прогноз подоходного налога, являются исходной информацией для расчета прогноза по налогу на прибыль и НДС, а ряд показателей налога на прибыль, в свою очередь, находит отражение в определении прогноза НДС.

11.3. Прогноз поступлений налогов и его расчет

Результаты анализа используются в практической работе налоговых органов. Так, с помощью анализа можно оценить полноту уплаты налогов предприятия и принять своевременные меры по устранению недоимки по платежам в бюджет.

Предметом анализа является налогооблагаемая база и составляющие ее элементы.

При анализе применяется такие данные, как:

- Объем производства или товарооборота;
- Динамика производства, услуг, работ;
- Валовая прибыль;
- Оплата труда;
- Количество работающих на предприятии;
- Индекс цен;
- Уровень инфляции;
- И др. факторы, определяющие налогооблагаемую базу.

За нарушения налогового законодательства применяются к налогоплательщику финансовые санкции в следующих случаях:

- уклонение от постановки на учет в налоговом органе в установленных законодательством сроках;
- в случае сокрытия прибыли;
- за непредставление, несвоевременное предоставление или предоставление по неустановленной форме документации;

• за отсутствие бухгалтерского учета или ведение его с нарушением установленного порядка и т.д.

Каждый вид налога имеет свою налогооблагаемую базу, которой в соответствии с действующим законодательством присущи определенные особенности. Кроме того, ряд составляющих одновременно входит в состав налогооблагаемой базы некоторых видов налогов.

Приведем анализ факторов, влияющих на принятие решения об уклонении от налогообложения. Среди всего многообразия выделены следующие:

1. **Политические причины** обусловлены тем, что посредством налогов государство регулирует те или иные общественные отношения. Лица, интересы которых государство при этом ущемляет, оказывают определенное противодействие данному процессу через уклонение от уплаты налогов.

2. **Психологические причины** порождаются существом и характером налоговых законов, а также налоговой системой в целом. В случае непосильного «налогового гнета», когда налогоплательщик, по его мнению, фактически «работает на государство» и отдает ему значительную долю своих доходов, у него рождается чувство подавления государством. Он отчуждается от результатов своего труда. Как ответная реакция на такое подавление наступает стремление уклонения от уплаты налогов. Кроме того, в отличие от других законов, налоговые законы нельзя априори считать беспристрастными, так как их устанавливает государство. Самое законопослушное население относится к налоговому законодательству с меньшим уважением, чем к другим законам, считая, что государство устанавливает налоги исключительно в своих интересах. Государство воспринимается налогоплательщиками по отношению к ним как большой кредитор, который устанавливает свои «правила игры», а не как законодатель. В связи с этим плательщики считают возможным уклоняться от уплаты налогов.

3. **Организационно-технические причины** связаны с несовершенством форм и методов контроля.

4. **Правовые причины** порождены сложностью и противоречивостью налогового законодательства.

Этот фактор вызывает у добросовестных налогоплательщиков неоправданные трудности, так как они просто не успевают следить за

изменениями в законодательстве, а недобросовестные налогоплательщики, наоборот, получают возможность уклоняться от уплаты налогов.

5. **Фискальные причины**, вызванные чрезмерным налоговым давлением со стороны государства.

Как показывает мировой опыт, изъятие у налогоплательщика 30–40% его доходов – это порог эффективного налогообложения, превышение которого влечет за собой процесс сокращения сбережений и, как следствие, инвестиций в экономику. Если в результате налоговой политики государства изымается более 40–50% доходов налогоплательщика, это полностью ликвидирует стимулы к ведению нормальной предпринимательской деятельности и способствует процессу перехода в теневой сектор экономики.

6. Особая роль при принятии решения об уклонении принадлежит **экономическим причинам**. Перед тем, как уплатить налоги в бюджет, налогоплательщик сравнивает объем налоговых платежей и объем применяемых налоговых санкций в случае их неуплаты, а также размер упущенной экономической выгоды от возможного инвестирования причитающихся бюджету налоговых сумм. Если размер налоговых санкций окажется меньше размера будущих прибылей, то возможно, что налогоплательщик посчитает более целесообразным уклониться от уплаты налогов.

Таким образом, эффективность и результативность процесса налогового планирования в организациях во многом зависит от государственной налоговой политики.

Третьим направлением в рамках оперативного налогового планирования является оценка последствий размещения инвестиций организации, его прибыли и активов и определение наиболее рациональных путей. Для этих целей считается необходимым разработка системы показателей, способных всесторонне охарактеризовать эффективность налогового планирования. В этой связи проведен анализ существующей системы показателей, который выявил, что практически все показатели, характеризуемые в литературных источниках, строятся на основе начисляемых налогов. Это традиционный для отечественной финансовой школы подход, основанный на методе начисления. Однако представляется необходимым использование относительных показателей, характеризующих налогообложение и

построенных не только на методе начисления, но и на кассовом и балансовом методах.

В Узбекистане на макроуровне применяется показатель налоговой нагрузки, исчисляемый как отношение суммы поступивших в бюджет налогов к валовому внутреннему продукту (ВВП). Однако данный показатель не отражает реального уровня налоговой нагрузки на конкретного налогоплательщика.

На уровне экономического субъекта при расчете налоговой нагрузки могут использоваться различные методики, отличающиеся как в количестве налогов, включаемых в расчет налоговой нагрузки, так и в определении интегрального показателя, с которым соотносится сумма налогов.

Проведенные исследования позволяют систематизировать наиболее известные методики расчета налоговой нагрузки, выявляя преимущества и недостатки каждой из методик. Однако большинство исследователей не рассматривали налоговую нагрузку применительно к отраслям производства.

На уровне отрасли налоговую нагрузку предлагаем рассчитывать по следующей формуле:

$$НН = НО_{общ} / ОВ \quad (1),$$

где НН – налоговая нагрузка в народном хозяйстве;

$НО_{общ}$ – общая сумма налоговых сборов отрасли;

ОВ – отраслевой выпуск.

Расчет налоговой нагрузки по предложенной формуле позволяет использовать данный показатель для сравнения уровня налогообложения в разных отраслях экономики. Однако, в отличие от других отраслей, на величину налоговой нагрузки в народном хозяйстве оказывает значительное влияние в сторону завышения показателя дотации и компенсации, предоставленные из бюджета. Планирование налоговой нагрузки является одним из основных этапов планирования будущего финансового состояния сельскохозяйственного предприятия, и поэтому важно адекватно оценить налоговое бремя, используя эффективную методику для дальнейшего прогнозирования.

Таблица 11.1

Относительные показатели налоговой нагрузки

Вид показателя налоговой нагрузки	Показатель, характеризующий уровень налогообложения	Финансово-результирующий показатель	Способ расчета показателя налоговой нагрузки
Показатели, исчисленные в соответствии с методом начисления			
Коэффициент налогообложения выручки (***Кнв***)	Налоговые издержки, связанные с выручкой (НДС, акцизы за минусом НДС, подлежащего вычету (возмещению)) (***Нв***)	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции. Работ, услуг (***Вн***)	$Кнв = \frac{Нв}{Вн}$
Коэффициент налогообложения бухгалтерской прибыли (***Кнп***)	Налоговые издержки, относимые на прибыль до налогообложения (***НИ онп***)	Прибыль до налогообложения (***П дно***)	$Кнц = \frac{НИ\ онп}{ВП\ дно}$
Коэффициент налогообложения чистой прибыли	***НИ сов*** – совокупные налоговые издержки	Чистая прибыль (нераспределенная прибыль), отчетного периода (***Пч***)	$Кнчп = \frac{НИ\ сов}{П\ ч}$
Показатели, исчисленные в соответствии с кассовым методом			
Коэффициент налогообложения чистого денежного потока организации (***Кнчдп***)	Денежный поток организации по налоговым издержкам за период (***Ндп***) (уплачено налогов)	Чистый денежный поток за период (***ЧДП***)	$Кнчдп = \frac{Н\ дп}{ЧДП}$
Показатели, исчисленные в соответствии с методом балансовых остатков			
Коэффициент доли чистой налоговой задолженности перед государством в составе капитала организации (***Кчиз***)	Кредиторская задолженность перед государством по уплате налогов за минусом НДС по приобретенным ценностям (***НЗ***)	Величина капитала организации (валюта баланса) (***К***)	$Кчиз = \frac{НЗ}{К}$

Основные характеристики показателя «налоговая нагрузка» представлены на рисунке 11.1.



Рис. 11.1. *Показатели налоговой нагрузки.*

В связи с этим при определении налоговой нагрузки необходимо соотносить реально уплаченные средства из собственных источников к общему выпуску продукции по отрасли в стоимостном выражении или к выручке от продажи продукции (на уровне экономического субъекта):

НН с/х = Н нач. – Д / В отр., (2),

где НН – налоговая нагрузка по отрасли сельское хозяйства;

Н нач. – сумма начисленных налогов и сборов отрасли (фактически уплаченных и задолженности);

Д – сумма дотаций и компенсаций, предоставляемых из бюджета;

В отр. – выпуск продукции по отрасли.

Определение налоговой нагрузки по формуле 2 позволит оценить эффективность расчетов с бюджетом и выявить реальную нагрузку на отдельного экономического субъекта или на отрасль в целом.

Кроме того, дополнительно предложены показатели, характеризующие эффективность использования налоговых льгот и их влияние на финансовые результаты. Для этих целей предлагается использовать следующие показатели (таблица 11.2).

Таблица 11.2

Показатели, характеризующие эффективность использования налоговых льгот

Наименование показателей	Формула	Экономическое содержание	Примечание
Коэффициент льготного налогообложения (***Клн***)	$Клн = \frac{Э}{Н}$	Отношение величины налоговой экономии, полученной в результате использования льгот (Э), к сумме налоговых обязательств, возникших без учета льгот (***Н***)	***Клн>0***, при ***Клн->1*** эффективность льготы повышается
Коэффициент эффективности льготирования (***Кэл***)	$Кэл = \frac{Э}{Р}$	Отношение величины налоговой экономии, полученной в результате использования льгот (Э), к общему объему выручки от реализации продукции (***Р***)	При ***Кэл>0*** применение льготы приносит прибыль, при ***Кэл<0*** – убыток
Коэффициент льготного инвестирования (***Кин***)	$Кин = \frac{Э}{И}$	Отношение величины налоговой экономии, полученной в результате использования льгот (Э), к сумме инвестиций, подлежащей льготированию (***И***)	При ***Кин->1*** налоговая эффективность инвестиций повышается

Одна из проблем налогообложения – наличие множества индивидуальных льгот, когда освобождение от налогов или индивидуальные льготы предоставляются по решению правительства отдельным предприятиям, что в условиях рыночной экономики является недопустимым. Естественно, если какое-то предприятие не платит налогов, то за него доплачивают другие. Такое распределение налогового бремени,

во-первых, несправедливо, во-вторых, нарушает правила конкуренции, потому что кто-то оказывается в более выгодных условиях, в-третьих, это сказывается на структуре рыночных цен, а искаженные цены на общественном благосостоянии.

Краткие выводы:

Прогнозирование налоговых поступлений – достаточно сложная и ответственная работа, требующая глубоких познаний происходящих в народном хозяйстве социально-экономических процессов, развития их тенденций в перспективе, знаний налогового и иного законодательства, освоения методологии прогнозирования, в том числе с помощью автоматизированных систем управления (АСУ). Только в этом случае возможно с достаточно высокой степенью надежности разрабатывать прогнозы поступлений налогов и своевременно утверждать бюджеты всех уровней.

Вопросы для контроля:

1. Приведите анализ факторов, влияющих на принятие решения об уклонении от налогообложения.
2. Приведите относительные показатели налоговой нагрузки.
3. Приведите показатели, характеризующие эффективность использования налоговых льгот при налоговом планировании.
4. Как рассчитывается коэффициент льготного налогообложения, характеризующий эффективность использования налоговых льгот?
5. Как рассчитывается коэффициент эффективности льготирования, характеризующий эффективность использования налоговых льгот?

Литература:

1. Вылкова Е.С.Оптимизация налога на имущество при разработке учетной политики // Налоговый вестник – 2002. № 1.

2. Вылкова Е.С., Корниенко О.Ю. Налог на имущество предприятий – М.: Налоговый вестник, 2002.

3. Сергеева Т.Ю. Методы и схемы оптимизации налогообложения: Практич. пособ. – М.: Изд-во «Экзамен», 2005.

4. Сергеев И.В., Галкин А.Ф., Воронцова О.М. Налоговое планирование: Учеб. пособ. – Белгород: Кооперативное образование, 2005.

ГЛОССАРИЙ

АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ (advance payment) – 1) наиболее безопасный метод платежа для экспортера, состоящий в получении полной суммы авансом перед отгрузкой товаров. В таком случае экспортер не подвержен риску отказа иностранного покупателя от платежа за товары, которые уже доставлены. Означает также, что экспортер, не предоставляя покупателю никакого кредита, не должен сам финансировать эту продажу на период кредита, и поэтому не должен вкладывать средства в оборотный капитал для экспортной торговли; 2) в торговле – уплата покупателем продавцу части цены за товар после окончательного заключения сделки и иногда частичного выполнения акта продажи; 3) в налогообложении – платежи в счет общей суммы налога до ее окончательного определения.

АКЦИЗ (excise duty) – акцизный сбор, один из видов косвенных налогов, которым облагаются определенные потребительские товары, как правило, алкогольные напитки, табачные изделия, кофе и др., а также в некоторых странах горючее, пользование дорогами, аэропортами. Ставка А. обычно колеблется от 10 до 30%.

ВЫПУСК ДЛЯ СВОБОДНОГО ОБРАЩЕНИЯ – таможенный режим, который применяется к импортируемым товарам. Помещаемые под данный режим товары ввозятся на таможенную территорию государства без обязательства вывезти их с этой территории. Режим выпуска для свободного обращения предусматривает уплату таможенных пошлин, налогов и иных таможенных платежей. К товарам могут быть применены нетарифные ограничения внешней торговли.

ГЕРБОВЫЙ СБОР – сбор, взимаемый при оформлении документов по гражданско-правовым сделкам путем продажи бланков для составления документов или специальных гербовых марок.

ДВОЙНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ (double taxation) – налогообложение, при котором расход, полученный в процессе коммерческой деятельности в одной стране, облагается налогом как в данной стране, так и в стране проживания (регистрации) физического или юридического лица – получателя дохода. Поскольку Д.н. сдерживает международное движение капитала, между странами заключаются договоры об освобождении от Д.н., в которых предусматривается, что только одна

страна облагает налогом доход по определенным видам деятельности и др.

ДОХОД, ПОДЛЕЖАЩИЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ (taxable income) – доход, с которого взимается налог на основании законов о налогообложении. Рассчитывается путем вычитания из совокупного дохода налогоплательщика налоговых льгот по подоходному налогу, налогу на прибыль и другим налогам.

ИМПОРТНАЯ ПОШЛИНА, ввозная пошлина – специальный налог, которым облагаются ввозимые в страну товары иностранного производства. Используется для регулирования объема и структуры импорта. Для каждой разновидности товара установлена отдельная ставка И.п. Различают адвалорные, специфические или комбинированные И.п., сочетающие оба вида ставок (при этом к конкретной партии товара применяется та ставка, в соответствии с которой должна быть уплачена большая сумма пошлины). Ставки пошлин на отдельные товары могут быть дифференцированы также в зависимости от страны их происхождения. Ставки таможенных пошлин, применяемые данным государством, собраны в его *таможенном тарифе.*

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЛЬГОТЫ – льготы, предоставляемые отечественным и иностранным инвесторам центральными или местными органами власти для привлечения их капиталов на отдельные территории или отрасли экономики. К И.л. могут относиться более низкие ставки общегосударственных или местных налогов и аренды земли, принадлежащей государству или муниципальным органам власти, более низкие тарифы на коммунальные услуги и т.д. В ряде стран в целях привлечения иностранного капитала такие льготы распространяются преимущественно на иностранных инвесторов, являясь важным фактором улучшения инвестиционного климата. Одной из форм предоставления льготного режима для иностранных инвесторов является создание свободных экономических зон, где кроме указанных льгот, они получают более либеральный таможенный и валютный режим.

КОРПОРАТИВНЫЙ НАЛОГ (corporation tax) – налог, взимаемый с прибыли от коммерческих операций и с другого дохода компаний (корпораций) и иных инкорпорированных организаций. Ставки и порядок взимания К.н. определяются при принятии государственного бюджета. В США основная ставка К.н. – 34%, но за первые 50 тыс.

долл. прибыли корпорация платит 15%, за следующие 25 тыс. долл. – 25% и за оставшуюся часть – 34%. На доходы от 100 до 335 тыс. долл. дополнительный налог – 5%. Налоги на доходы корпораций взимают и отдельные штаты США (от 3 до 12%). Компаниям предоставляются разные налоговые льготы. В Великобритании основная ставка К.н. – 35%, но при доходах до 200 тыс. фунтов стерлингов компании платят 25%, от 200 тыс. до 1 млн. фунтов стерлингов также ставки ниже 35%. Считается, что К.н. включает уплату акционерами подоходного налога с дивидендов. Во Франции ставка налога на прибыль компаний – 34%, в ФРГ – в среднем 42%, в Японии – около 40% прибыли компаний.

КОСВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ – механизм налогообложения, при котором база обложения исчисляется исходя из оборота по реализации товара. При этом величина налога по заранее установленной ставке включается плательщиком в цену товара. Конечным плательщиком, таким образом, является потребитель, который платит налог незаметно для себя (отсюда и название данного вида налогообложения). Наиболее распространенными видами косвенных налогов являются налог на добавленную стоимость (НДС) и акцизы. Противоположный принцип взимания налогов – прямое налогообложение, при котором в качестве объекта обложения выступают доходы (в Республике Узбекистан основные прямые налоги – налог на прибыль и подоходный налог с физических лиц). Экспортируемые товары в мировой практике, как правило, освобождаются от косвенных налогов. Такое освобождение действует и у нас. Если товар экспортируется не предприятием-производителем, а другим предприятием, то уплаченные косвенные налоги возвращаются производителю. Освобождение, однако, не распространяется на топливно-энергетические товары. Эти товары облагаются акцизами независимо от того, реализуются они внутри страны или за рубежом. Импортируемые товары, как правило, облагаются помимо таможенных пошлин также косвенными налогами, применяемыми в стране (в Республике Узбекистан – НДС и акцизами)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ НАЛОГОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ – заключаются с целью регулирования вопросов налогообложения между различными странами. В условиях роста международного движения капитала, в том числе между промышленно развитыми странами, вопросы налогообложения иностранных инвесторов приобрели боль-

шое значение. М.н.с. бывают двусторонними и многосторонними. Общее число М.н.с. превышает 1400. По содержанию М.н.с. могут быть двусторонними соглашениями о налогообложении (bilaterel taxation agreements), предусматривающими взаимные налоговые льготы, оказание административной и правовой помощи по налоговым вопросам, например соглашения США с Канадой, Великобританией, ФРГ и др., и двусторонними соглашениями об избежании двойного налогообложения (bilateral agreements on the avoidance of double taxation). К многосторонним М.н.с. относятся, например, некоторые статьи Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), Ломейских конвенций и др. Соглашения, направленные на устранение двойного налогообложения, предусматривают также меры борьбы с уклонением от налогов. Как правило, эти соглашения состоят из четырех частей: в первой перечисляются виды налогов и круг лиц, охватываемых соглашением; во второй содержится описание конкретных режимов налогообложения, устанавливаемых соглашением для отдельных видов доходов; третья включает статьи, предусматривающие порядок устранения двойного налогообложения тех доходов, права на обложение которых сохраняются за обеими странами – участницами соглашения, в четвертую входят статьи, определяющие конкретный порядок выполнения соглашения.

МИНИМАЛЬНЫЙ АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ НАЛОГ (alternative minimum tax, AMT) – в США и некоторых других странах ставка налога, по которой облагается прибыль фирмы в случае, если совокупные налоговые льготы, использованные последней за определенный период (например, год), понижают эффективную (фактически уплачиваемую) ставку налога на прибыль ниже установленного законом минимально допустимого уровня. Данный пороговый уровень налогообложения, как правило, совпадает с величиной ставки AMT.

НАЛОГИ – обязательные и безвозмездные платежи физических и юридических лиц, предназначенные для покрытия расходов органов власти. Взимаются как общенациональными, так и местными органами власти, поступают в соответствующие бюджеты. Различают прямое налогообложение, при котором налогоплательщик непосредственно вносит в бюджет установленную сумму (подушное, подоходное налогообложение), и косвенное налогообложение, при котором сумма Н.

включается в цену товаров и услуг. Особой разновидностью Н. являются сборы, предназначенные для покрытия конкретных расходов.

НАЛОГИ НА ЭКСПОРТ И ИМПОРТ включают таможенные пошлины, а также внутренние налоги, которыми облагаются экспортируемые или импортируемые товары. В Республике Узбекистан в 90-е гг. взимаются следующие налоги на внешнюю торговлю (не считая таможенных пошлин и сборов): на экспорт – акцизы на топливно-энергетические товары, на импорт – налог на добавленную стоимость на все без исключения товары и акцизы на подакцизные товары. Величина акциза на топливно-энергетические товары определяется на основе специфической ставки (в рублях за тонну). В случае применения адвалорной ставки акциза сумма данного налога на импортируемый товар рассчитывается исходя из таможенной стоимости данного товара. При определении подлежащей уплате суммы налога на добавленную стоимость в базу обложения помимо таможенной стоимости товара включается также импортная пошлина, а для подакцизных товаров – сумма акциза.

«НАЛОГОВАЯ ГАВАНЬ», налоговое убежище (tax haven) – обычно небольшие островные и прибрежные государства и территории, которые устанавливают низкий уровень налогообложения или вообще освобождают от него иностранные компании, которые регистрируются и открывают у них свои офисы.

НАЛОГОВАЯ ЛЬГОТА – льгота, предоставляемая налогоплательщику в соответствии с законодательством и направленная на решение определенных экономических задач, поощрение некоторых видов деятельности и поддержку низкооплачиваемых слоев населения. Наиболее существенное значение среди льгот, предоставляемых компаниям по налогу на прибыль (корпоративному налогу), являются льготы, связанные с ускоренной амортизацией, которая позволяет списывать на амортизацию стоимость еще функционирующего оборудования. Она направлена на стимулирование капиталовложений. В ряде стран Н.л. предоставляются на сами инвестиции, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Стимулируются альтернативные виды энергии (в США компаниям, использующим солнечную энергию или энергию ветра, предоставляется налоговый кредит в размере 50% стоимости соответствующего оборудования). Для поддержки добывающей промышленности в США введена налоговая скидка на

истощение недр, позволяющая снижать налог на прибыль (но не более чем на 50%).

НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ (tax holiday) – налоговая льгота, которая состоит в освобождении и существенном сокращении налога на прибыль или корпоративного налога на определенный период. Предоставляется инвесторам, вкладывающим средства в отдельные отрасли или регионы, в развитии которых заинтересована страна, или иностранным инвесторам как мера поощрения зарубежных капиталовложений.

НЕРАСПРЕДЕЛЕННАЯ ПРИБЫЛЬ – 1) полученная компанией прибыль за вычетом налогов и других платежей, но еще не распределенная между акционерами путем выплаты дивидендов (retained earnigs). Такая прибыль называется также резервом, созданным из прибыли; 2) часть прибыли компании, не распределяемая между акционерами (undistributed profit). Она часто используется для финансирования развития компании, в том числе капиталовложений, т.е. является одним из источников самофинансирования. Но иногда она может быть в дальнейшем распределена между акционерами.

ОТСРОЧКА НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ (tax deferral) – отсрочка, предоставляемая налоговым или таможенным законодательством должникам для оплаты некоторых сборов и пошлин, обычно выплачиваемых наличными.

ОФФШОРНАЯ КОМПАНИЯ – компания, зарегистрированная в оффшорной зоне с низким уровнем налогообложения. Часто создаются как дочерние компании обычных компаний, зарегистрированных в странах с нормальной системой налогообложения, в целях уменьшения выплачиваемых налогов. Одна из схем избежания уплаты больших налогов с помощью О.к. состоит в следующем: О.к. покупает там, где это возможно, товар по низкой цене и продает его своей материнской компании по высокой цене с тем, чтобы у последней не было высоких доходов, подлежащих налогообложению. Или покупает у материнской компании товар по низкой цене с тем, чтобы в стране регистрации материнской компании минимизировать доходы, и перепродает в другие страны по высокой цене. И в том, и в другом случае доход О.к. является реальным доходом владельцев материнской компании, не обложенным высокими налогами. Поскольку предъявить претензии к О.к., зарегис-

стрированной в зоне, где не требуется информация о ее реальных владельцах, довольно сложно, то к ним существует определенное недоверие при заключении сделок, предоставлении кредита и т.д. Поэтому они ведут бизнес, как правило, с компаниями и банками, связанными с ними взаимным участием в капитале.

ОФФШОРНЫЕ ЗОНЫ – один из видов свободных экономических зон, которые создаются, как правило, на небольших территориях, не имеющих полезных ископаемых или площадей для сельскохозяйственного производства, для формирования собственного хозяйственного комплекса и стремящихся путем предоставления льготного режима привлекать иностранные капиталы. Главная особенность О.з. – низкий уровень налогообложения компаний (от 8 до 15%; на 7–9 лет компании вообще освобождаются от налогов) и личных доходов работающих в иностранных компаниях (10–14%). Все это позволяет называть их *«налоговыми гаванями»*. В О.з. упрощенный порядок регистрации иностранных компаний, позволяющий зарегистрироваться за короткий срок. Компании, зарегистрированные в О.з., могут открывать счета в любых странах и в любых валютах. Уровень участия иностранного капитала не ограничивается. Во многих О.з. компании не должны представлять свои бухгалтерские отчеты в налоговые органы, а платят налог в фиксированной сумме. К О.з. относятся около 50 стран и территорий, в том числе в Латинской Америке – Панама, Коста-Рика, Каймановы острова, Британские Виргинские острова, Кюрасао, Аруба, Багамские острова, Бермудские острова и др., в Африке – Либерия, Маврикий, в бассейне Тихого океана – Науру, острова Фиджи, Западное Самоа и др., в Европе – Гибралтар, остров Мэн, Лихтенштейн, острова Джерси и Гернси, Мальта, Кипр, Андорра и т.д.

ПЕРЕРАБОТКА ПОД ТАМОЖЕННЫМ КОНТРОЛЕМ – таможенный режим. Иностранные товары ввозятся на таможенную территорию государства без взимания таможенных пошлин и налогов и без применения мер экономической политики (т.е. нетарифного регулирования), перерабатываются под таможенным контролем, после чего выпускаются для свободного обращения или помещаются под иной таможенный режим. Режим П. под т.к. запрещается использовать для уклонения от соблюдения мер экономической политики и правил определения страны происхождения товаров.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – совокупность всех видов хозяйственной деятельности, ведущейся от имени как физического, так и юридического лица. В Республике Узбекистан П. в основном в форме малого бизнеса имеет ряд налоговых льгот и программ помощи в развитии.

ПРИБЫЛЬ, ОСВОБОЖДЕННАЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ, – часть прибыли компании, которая в соответствии с законодательством освобождена от налогообложения, если она расходуется на определенные цели, например, на финансирование научных исследований, благотворительные цели и т.д.

ПРЯМОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ (direct taxation) – непосредственное налогообложение доходов физических и юридических лиц, выступающих налогоплательщиками. Основными прямыми налогами являются подоходный налог с физических лиц и налоги на прибыль, в том числе корпоративный налог. К прямым налогам может быть отнесен и налог на наследство и дарение. В отличие от этого к косвенным налогам относятся налог на добавленную стоимость и акцизы, которые уплачиваются предприятиями или торговцами, но включаются в цену товара, и фактически расходы по ним несут потребители.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА – одна из форм экономической политики государства, направленная, как правило, на повышение уровня экономического развития отдельных регионов страны, отставших в своем развитии (как, например, юг Италии) или переживающих глубокий кризис из-за свертывания производства в старых отраслях промышленности, составлявших основу их производственной структуры (что было характерно в послевоенные годы для отдельных регионов Великобритании). Для решения этих задач государство предоставляет компаниям, создающим в регионах, выделенных для приоритетного развития, налоговые льготы, ведет сооружение инфраструктурных объектов и т.д. Поддержка развития остальных районов осуществляется и по линии интеграционных союзов.

СБОР – денежная плата, взимаемая властями за оказываемые услуги. В таможенном деле взимается за таможенное оформление, хранение, таможенное сопровождение товара. В ряде случаев С. по существу ничем не отличается от налога (дорожный сбор, портовый сбор и т.д.).

СБОРЫ ТАМОЖЕННЫЕ – разновидность таможенных платежей, взимаются с ввозимого (вывозимого) товара помимо таможенных пошлин и внутренних налогов. Как правило, представляют собой либо плату за услуги таможни (сборы за таможенное оформление, за хранение, за таможенное сопровождение товара, за информирование и консультирование), либо плату за дополнительные работы, связанные со спецификой товара (например, санитарный контроль, сборы на охрану окружающей среды и т.д.). Возможны и другие таможенные С., как например, С. на развитие транспорта (портовый сбор).

«СВОБОДНЫЙ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ» – в соответствии с законодательством ряда стран положение, по которому деятельность определенных фондов не облагается налогами. К ним относятся, в частности, сберегательные фонды, проценты на вложения в которые не облагаются налогами. В Великобритании, например, в 1991 г. принята сберегательная программа, в соответствии с которой начисленные проценты на вложения в Свободный от налогов особый сберегательный счет (Tax Exempt Special Saving Accoun, TESSA) не облагаются налогом. В Республике Узбекистан проценты на вклады в коммерческих банках также не облагаются налогами.

ТАМОЖЕННАЯ ПОШЛИНА – специальный налог, которым облагается товар иностранного производства, ввозимый на таможенную территорию страны (импортная пошлина), или товар национального производства, вывозимый за пределы таможенной территории страны (экспортная пошлина). Ставка Т.п. устанавливается либо в процентах от *таможенной стоимости товара* (адвалорная пошлина), либо в денежных единицах на определенное количество товара (специфическая пошлина). Ставки Т.п. собраны в *таможенном тарифе*.

ТАМОЖЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ – все виды платежей, которыми облагается товар, пересекающий таможенную границу, а также платежи, связанные с выполнением таможенными органами их функций. Таможенным законодательством Республики Узбекистан предусмотрены следующие виды Т.п.: таможенная пошлина; налог на добавленную стоимость; акцизы; сборы за выдачу лицензий таможенными органами и возобновление действия лицензий; сборы за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному оформлению и возобновление действия аттестата; таможенные сборы за таможенное оформле-

ние; таможенные сборы за хранение товаров; плата за информацию и консультации; плата за принятие предварительного решения; плата за участие в таможенных аукционах. Для таможенного оформления товара должны быть предъявлены документы об уплате таможенных платежей, непосредственно связанных с ввозом (вывозом) данного товара.

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА (fiscal policy) – политика государства в области сбора налогов и государственных расходов, которая направлена на достижение определенных целей в области стимулирования экономического роста и полной занятости, решение задач структурной, региональной и социальной политики. Для стимулирования экономического роста правительства в определенные периоды идут на снижения общего уровня налогообложения, расширяя возможности компаний для финансирования капиталовложений. Для проведения структурной политики некоторым отраслям, выделяемым в качестве приоритетных, предоставляются налоговые льготы, в том числе путем введения схем особенно ускоренной амортизации, льгот на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) и др. Часто налоговые льготы предоставляются экспортным отраслям производства. В число отраслей с льготным налогообложением иногда попадают старые отрасли, подвергающиеся реструктуризации. Для создания благоприятных условий для развития отсталых или депрессивных регионов компании, в том числе иностранные, производящие капиталовложения в этих регионах, также получают налоговые льготы. При проведении Ф.п., особенно в развивающихся странах, учитывается необходимость привлечения финансовых средств из-за рубежа, стимулирования иностранных инвестиций. Для этого иностранные инвесторы получают более льготный по сравнению с национальными предприятиями налоговый режим. Создаются свободные экономические зоны, где для иностранных инвесторов создаются особо льготные условия. Составной частью Ф.п. является таможенное обложение. Уровень таможенных пошлин определяется не только соображениями защиты национального производства (протекционистские пошлины), но и увеличением доходов бюджета (особенно фискальные пошлины). В некоторых развивающихся странах таможенные пошлины дают значительную часть доходов государственного бюджета.

Список использованной литературы

1. И.А Каримов. **«Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана ».** – Т.: Узбекистан. 2009.

2. Налоговый кодекс Республики Узбекистан. Издательский дом «Мир экономики и права». – Т.: 2008.

3. Закон Республики Узбекистан «О государственной налоговой службе». – Т.: Узбекистан, 1997 г.

4. Постановление Президента Республики Узбекистан от 28.12.09 г. № 1245 «О прогнозе основных макроэкономических показателей и параметрах Государственного бюджета Республики Узбекистан на 2010 год». Газета «Народное слово» от 11.01.10 года.

5. Постановление Кабинета Министров от 28.12.2009 года «О параметрах Государственного бюджета Республики Узбекистан на 2010 год». Газета «Народное слово» от 29.12. 2009 года.

6. «Обеспечение приоритета интересов человека – главная цель всех проводимых реформ и преобразований». Доклад И.А Каримова, посвященный итогам социально-экономического развития страны в 2007 году и важнейшим приоритетам углубления экономических реформ в 2008 году. Газета «Народное слово», 9 февраля, 2008 года.

7. Сборник № 1 Нормативных документов по налоговому законодательству Республики Узбекистан. ГНК, РКИЦ Ташкент 2007.

8. Сборник № 2 Нормативных документов по налоговому законодательству Республики Узбекистан. ГНК, РКИЦ Ташкент 2007.

9. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислом Каримовнинг «Жаҳон молиявий – иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари» номли асарини ўрганиш бўйича ўқув қўлланма. Б.Ю. Ходиев ва бошк. – Т.: Иқтисодиёт, 2009.

13. Барулин С.В., Макрутин А.В. «Налоговые льготы как элемент налогообложения и инструмент налоговой политики». – М.: Финансы, 2002.

14. Барулин С.В. Налоговый менеджмент: учеб. пособ. – М.: Омега-Л, 2008.

15. Вылкова Е.С.Оптимизация налога на имущество при разработке учетной политики // Налоговый вестник – 2002. № 1 .

16. Вылкова Е.С., Корниенко О.Ю. Налог на имущество предприятий –М.: Налоговый вестник, 2002.

17. Миляков Н.В. Налоги и налогообложение: Учебник. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008.

18. Налоги и налоговая система Российской Федерации: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2006.

19. Налоги и налогообложение: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА, 2006.

20. Сергеева Т.Ю. Методы и схемы оптимизации налогообложения: Практич. пособ. – М.: Изд-во «Экзамен», 2005.

21. Сергеев И.В., Галкин А.Ф., Воронцова О.М. Налоговое планирование: учеб. пособ. – Белгород: Кооперативное образование, 2005.

22. Тухлиев Б.К., Агзамов А.Т. «Солиқлар ва солиққа тортиш». –Т.: ТДИУ, 2007 йил.

23. Миляков Н.В. Налог на добавленную стоимость: учеб.-практич. пособ. – М.: КНОРУС, 2006.

24. Практикум по дисциплине «Налогообложение организаций финансового сектора экономики»: учебн. пособ. / Под ред. Л.И.Гончаренко. – М.: Финансы и статистика, 2005.

25. Налоговые и таможенные вести 2004–2010 гг.

26. Журнал «Налогоплательщика» 2004–2010 гг.

27.Журнал «Экономическое обозрение» 2004–2010 гг.

28. Журнал «Рынок, деньги и кредит» 2004–2010 гг.

29. Ўзбекистон Республикаси солиқ органлари фаолиятининг 2008 йилги натижалари. –Т.: ДСК, 2009 й.

Список использованных веб-сайтов

http://www.uz – база данных сайтов РУз.

http://www.parliament.gov.uz – сайт Олий Мажлиса Республики Узбекистан.

http://www.gov.uz – официальный Правительственный сайт РУз.

http://www.press-service.uz – Пресс-служба Президента РУз.

http://www.mineconomy.cc.uz – Министерство экономики РУз.

http://www.mf.uz – Министерство финансов РУз.

http://www.stat.uz – Государственный комитет РУз по статистике.

http://www.soliq.uz – Государственный налоговый комитет РУз.

http://www.gtk.uzsci.net – Государственный таможенный комитет РУз.

http://www.finansy.ru – Internet-журнал Финансы.ру

АБДУГАНИЕВА ГУЛЗОДА КАРИМУЛЛАЕВНА
БАБАБЕКОВА НАРГИЗА БАХТИЯРОВНА

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАЛОГОВ

Учебное пособие

«TAFAKKUR-BO'STONI» MCHJ
100190. г. Ташкент, Юнусабад 9-13.

Тел: 199-84-09, e-mail: tafakkur0880@mail.ru

Лицензия № AI-190. от 10.05.2011

Ответственная за выпуск *Ю Шопен*
Художественный редактор *А.Мамасолиев*
Технический редактор *У.Вахидов*
Компьютерная верстка *Л. Абкеримова*

Подписано в печать 20.07.2012. Формат 60x84 $^{1}/_{16}$.
Гарнитура Таймс. Печать офсетная. Усл.печ.л. 14. Тираж 500.
Заказ № Т-13. Цена договорная.

Отпечатано в типографии ООО «Tafakkur-Bo'stoni»
г. Ташкент, ул. Чиланзар 1.

УДК 336.2(575.1)(075)
65.261.4
А13
Абдуганиева Гулзода Каримуллаевна

Прогнозирование налогов : учебное пособие / Гулзода Каримуллаевна АбдуганиеваНаргиза Бахтияровна Бабабекова ; Министерство высшего и оредного спесиального образования Республики Узбекистан. -Ташкент : «Tafakkur-Bo'stoni», 2012. 224 с.

ББК 65.261.4

1. Бабабекова Н.Б.

Рецензенты:

Б. Тухлиев – проректор по учебной части и науке Налоговой академии Налогового Комитета Республики Узбекистан, доцент, кандидат экономических наук;

А. Муталов – профессор, доктор экономических наук, ТГЭУ.

ISBN - 978-9943-362-69-7

16600-00
65.9(2)26
A 139

ISBN-978-9943-362-70-3



«TAFAKKUR-BO'STONI»
NASHRIYOTI