

1.3. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЯ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Мандрощенко О.В., к.э.н., доцент кафедры «Налоги и налогообложение»

ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве РФ»

В работе обоснованы финансовые показатели, необходимые для налогового планирования инвестиционной деятельности малых предприятий; разработан показатель налогового стимулирования, позволяющий оценить действующую систему налогообложения с позиции эффективности; разработана методика расчета налогооблагаемой прибыли и формирования финансовых ресурсов в условиях консолидированного налогообложения.

Налоговое планирование на уровне хозяйствующих субъектов является неотъемлемой частью управления финансами предприятия. Успешная деятельность предприятия невозможна без разумного управления финансовыми ресурсами. В его рамках решаются вопросы общей величины и оптимального состава активов организации, источников финансирования, организации текущего и перспективного управления финансово-хозяйственной деятельностью, для того чтобы обеспечить платежеспособность и финансовую устойчивость предприятию.

Управление финансовыми ресурсами, их оптимизация осуществляются на основе финансового планирования, составной частью которого является налоговое планирование. С другой стороны, одним из важных факторов формирования налоговой политики предприятия является налоговое планирование с целью определения структуры активов, подлежащих налогообложению, а также структуры финансовых ресурсов (рис. 1).

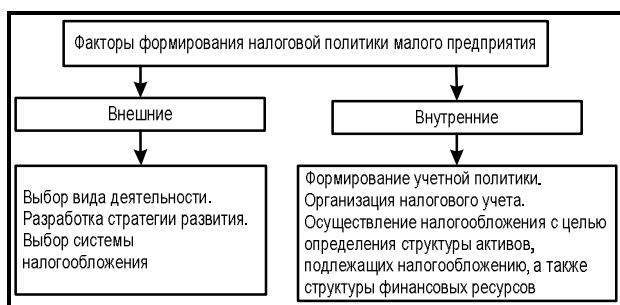


Рис. 1. Факторы формирования налоговой политики малого предприятия

Процесс планирования в целом представляет собой многоуровневую и многофункциональную процедуру, так как проводится всесторонний анализ производственно-экономических факторов, разрабатываются альтернативы плановых решений, делается прогноз, даются экономические оценки и т.д.

Необходимость составления планов (бюджетов) малыми предприятиями связана с отсутствием методологических подходов к организации системы планирова-

ния. Проведенный анализ организации финансовой работы малых предприятий позволил сделать следующие выводы:

- при планировании преобладает затратный механизм ценообразования: цена формируется без учета рыночных цен, исходя из полной себестоимости и норматива рентабельности;
- калькуляция себестоимости производится на единицу выпуска товаров (работ, услуг), а не на единицу реализованных товаров (работ, услуг);
- отсутствует разделение затрат на переменные и постоянные, а также не используется понятие маржинальной прибыли;
- не рассчитывается безубыточность продаж;
- не оценивается эффект операционного рычага;
- в ходе анализа не определяется запас финансовой прочности.

В результате экономическое планирование традиционно не доводится до планирования финансового и потому не дает возможности определить потребность в финансировании деятельности организации. Кроме того, при существующей системе планирования или отсутствии таковой невозможно достоверно проводить сценарный анализ и анализ финансовой устойчивости предприятия к изменяющимся условиям деятельности.

Для малых предприятий планирование финансово-хозяйственной деятельности и, в частности, налоговых платежей является серьезной проблемой по следующим причинам:

- отсутствие понимания миссии предприятия у руководства является одной из основных причин того, что планирование – трудноразрешимая проблема;
- предприятие не имеет квалифицированных работников для осуществления аналитической работы в силу экономии финансовых ресурсов;
- отсутствие максимальной автоматизации бухгалтерской и налоговой отчетности не позволяет оперативно обрабатывать информацию и принимать управленческие решения;
- наличие особенностей отражения хозяйственных операций для целей налогообложения и финансовых целей создает трудности стандартизации и унификации финансовой отчетности, требует дополнительных материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Поэтому в процессе финансового планирования деятельности предприятия, на наш взгляд, налоги целесообразно выделять отдельным блоком в качестве налогового бюджета. Данный подход заключается в том, что концентрируется внимание не на минимизации налогов, а на реализации финансовой стратегии предприятия.

Налоговое планирование, также как и финансовое, призвано выполнять операционные функции, функции контроля и планирования, отсюда его можно представить в виде трехуровневой системы (рис. 2).

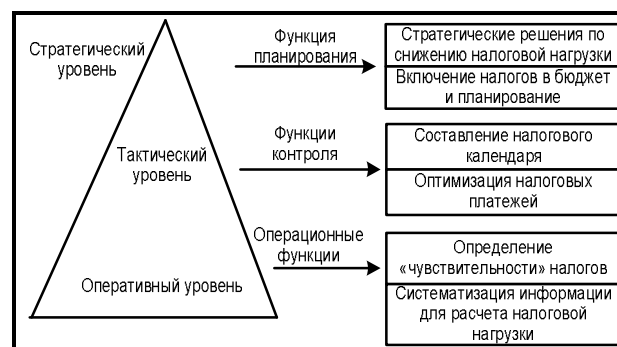


Рис. 2. Структура налогового планирования малого предприятия

Оперативный уровень налогового планирования включает в себя сбор информации о налогах за предыдущий год, оценку налоговых платежей в отчетном году в сопоставимых условиях. Эти данные используются для расчета налоговой нагрузки, которую целесообразно определять как отношение сумм начисленных налогов в течение года к выручке предприятия. На этом же этапе целесообразно рассчитать «чувствительность» налогов, которая показывает, как изменится величина того или иного налога при изменении налоговой базы или ставки налога. Иначе говоря, можно определить, какое количественное влияние на изменение суммы налога оказывает каждый из факторов: изменение ставки и изменение суммы налоговой базы.

Тактический уровень налогового планирования должен быть связан с работой по оптимизации налоговых платежей путем использования льгот, отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита. С этой целью предприятие должно определить эффект финансового рычага, который показывает возможности привлечения заемных средств для повышения рентабельности собственных средств и определяется по следующей формуле:

$$\text{ЭФР} = \text{ДР} * \text{ПР},$$

где

ДР – дифференциал финансового рычага;

ПР – плечо финансового рычага.

В свою очередь, плечо финансового рычага можно рассчитать по следующей формуле:

$$\text{ПР} = \text{ЗК} / \text{СК},$$

где

ЗК – величина заемного капитала;

СК – величина собственного капитала.

Дифференциал финансового рычага определяется по формуле:

$$\text{ДР} = (\text{Рк} - \% \text{ по расср. (отср., кредиту)}) * (100 - \text{Снп} / 100),$$

где

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

% по расср. (отср., кредиту) – годовой процент по предполагаемой отсрочке, рассрочке, инвестиционно-налоговому кредиту;

Снп – ставка по налогу на прибыль, %.

Рассмотрим предложенный алгоритм расчета на следующем примере. Предположим, что малому предприятию предоставлена рассрочка по уплате налогов на сумму 500 тыс. руб. Ставка рефинансирования Центрального банка РФ составляет 10,5% годовых. Структура капитала организации до предоставления рассрочки следующая:

- собственный капитал составляет 900 тыс. руб.;
- заемный капитал – 300 тыс. руб.;
- чистая прибыль – 400 тыс. руб.

Отсюда:

- плечо финансового рычага **ПР** будет равно: $0,89 (300 \text{ тыс. руб.} + 500 \text{ тыс. руб.}) / 900 \text{ тыс. руб.}$;

дифференциал финансового рычага – 15%, т.е.:

$$\text{Рк} = 400 \text{ тыс. руб.} / (300 \text{ тыс. руб.} + 500 \text{ тыс. руб.} + 900 \text{ тыс. руб.}) = 0,24;$$

$$\text{ДР} = (24 - 5,25) * (1 - 0,2) = 15\%.$$

Эффект финансового рычага **ЭФР** будет равен 13,4%.

Таким образом, в результате использования рассрочки по уплате налогов произойдет приращение к рентабельности капитала предприятия на 13,4%, несмотря на ее платность.

Как известно, основным результативным показателем финансово-хозяйственной деятельности предприятия является чистая прибыль, которая зависит от многих факторов, в том числе от структуры источников финансовых ресурсов. Предприятие, использующее заемный капитал, увеличивает или уменьшает рентабельность собственных средств в зависимости от соотношения собственных и заемных средств, а также от стоимости заемного капитала.

Если учесть, что рентабельность собственного капитала можно представить как:

$$\text{ROE} = \text{ROA} + \text{U},$$

где

ROA – экономическая рентабельность;

U – эффект финансового рычага, то

$$\text{U} = (1 - \text{T}) * (\text{ROA} - \text{i}) * \text{D} / \text{E},$$

где

T – ставка налога на прибыль;

i – ставка (стоимость) заемного капитала;

D – заемный капитал;

E – собственный капитал.

Выражение $(1 - \text{T})$ является налоговым корректором, показывающим в какой степени проявляется эффект финансового левериджа вследствие различного уровня налогообложения. Налоговый корректор действует тем эффективнее, чем больше затрат за использование заемного капитала включено в расходы, формирующие налогооблагаемую прибыль.

Выражение $(\text{ROA} - \text{i})$ – дифференциал финансового рычага, который характеризует разницу между экономической рентабельностью и средним размером процента за кредит. Дифференциал финансового рычага является главным условием, формирующим положительный эффект финансового левериджа, который проявляется только тогда, когда уровень прибыли, генерируемый активами организации, превышает средний размер процента за используемый кредит. Чем выше положительное значение дифференциала финансового левериджа, тем выше при прочих равных условиях будет его эффект.

Соотношение между заемными и собственными средствами (D / E) называется плечом рычага, который усиливает положительный или отрицательный эффект, получаемый за счет соответствующего дифференциала. При положительном значении дифференциала любое увеличение финансового рычага будет вызывать еще больший прирост рентабельности собственного капитала, а при отрицательном его значении прирост финансового рычага будет приводить к еще большему темпу снижения рентабельности собственного капитала. Следовательно, дифференциал финансового рычага является основным генератором как возрастания суммы и уровня прибыли, приходящейся на собственный капитал, так и показателем потери этой прибыли.

Таким образом, исследование данных показателей является необходимым условием разработки оптимизационных мер предприятием в области налогообложения.

Стратегический уровень налогового планирования связан с финансовым бюджетированием, так как налоговый бюджет должен согласовываться с бюджетом движения денежных средств. Взаимосвязь бюджета по налогам с бюджетом движения денежных средств нацелена на сбалансированность денежных доходов и платежей в бюджет таким образом, чтобы ко времени уплаты налогов организацией был достигнут уровень достаточного чистого денежного потока, который рассчитывается как разность между суммами поступлений и выплат денежных средств предприятием за определенный период времени.

Коэффициент достаточности чистого денежного потока предприятия определяется по формуле:

$$K_{\text{ддп}} = \text{ЧДП} / (\text{КуЗ} + \text{З} + \text{Д} + \text{НИ}),$$

где

ЧДП – чистый денежный поток организации за период;

КуЗ – выплаты по краткосрочным кредитам и займам;

З – прирост запасов товарно-материальных ценностей за период;

Д – сумма дивидендов, выплаченных собственникам организации за период;

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

Предположим, малое предприятие имеет следующие показатели:

- чистый денежный поток – 12 000 тыс. руб.;
- уровень запасов товарно-материальных ценностей на начало периода – 1 800 тыс. руб., на конец периода – 10 000 тыс. руб.;
- выплаты по краткосрочным кредитам и займам – 500 тыс. руб.;
- налоговые издержки, оплаченные в текущем периоде, – 3 500 тыс. руб.;
- предлагаемая налоговая оптимизация позволит снизить налоговые издержки на 800 тыс. руб.

Отсюда коэффициент достаточности чистого денежного потока до проведения налоговой оптимизации будет равен:

$$K_{\text{ддо}} = 12\,000 / (500 + 8\,200 + 3\,500) = 0,98, \text{ т.е. меньше единицы.}$$

Аналогично определяется коэффициент достаточности чистого денежного потока предприятия после проведения налоговой оптимизации:

$$K_{\text{ддп1}} = 12\,000 / (500 + 8\,200 + (3\,500 - 800)) = 1,05, \text{ т.е. больше единицы.}$$

Таким образом до проведения предполагаемой налоговой оптимизации коэффициент достаточности денежного потока предприятия был меньше единицы, т.е. ниже критериального значения, что свидетельствует о недостаточности наличия денежных средств; после предполагаемой оптимизации значение коэффициента превышает единицу, что свидетельствует об обратной тенденции.

На завершающем этапе налогового планирования рассчитывается экономическая эффективность предполагаемой оптимизации с учетом издержек на ее осуществление, т.е. экономия финансовых ресурсов предприятием, и разрабатываются стратегические решения по снижению налоговой нагрузки.

Многие экономисты склонны считать, что система налогообложения оказывает значительное влияние на инвестиционный процесс предприятий. Однако в практике налогового стимулирования инвестиционной деятельности не прослеживается определенной системы. В частности, в налоговом законодательстве представлены разрозненные положения, которые не позволяют

добиться существенного положительного изменения инвестиционного климата в российской экономике. Государственная налоговая политика, к сожалению, ограничивается лишь общими рассуждениями относительно возможных мотивов поведения налогоплательщиков.

Налоги, как известно, являются эффективным инструментом управления хозяйственной деятельностью малых предприятий. Их действие должно быть основано на создании определенных стимулов, направленных на достижение поставленных предприятием стратегических целей.

Учитывая то, что предприятия заинтересованы в увеличении своей прибыли как источника финансирования капитальных вложений, они также заинтересованы в справедливом распределении создаваемой стоимости между ними и государством. Несмотря на то, что понятие «справедливое» является довольно абстрактным, тем не менее, необходимо выработать конструктивные механизмы, с помощью которых можно было бы численно измерить показатель, характеризующий степень налогового стимулирования предприятия к соответствующей деятельности.

В качестве показателя налогового стимулирования предлагается показатель, представляющий собой отношение чистой прибыли к вновь созданной стоимости, которая распределяется между государством и налогоплательщиком. Иначе говоря, данный показатель является коэффициентом, где в числителе – чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, а в знаменателе – чистый доход предприятия. Чем ближе коэффициент к единице, тем более привлекательны налоговые условия для развития малого предпринимательства, иными словами, меньше собственных средств отвлечены на уплату налогов, и наоборот, чем ниже коэффициент, тем больше на предприятия налоговая нагрузка.

Для расчета коэффициента налогового стимулирования построим соответствующую математическую модель, учитывающую следующие налоги: налог на добавленную стоимость (НДС), налог на прибыль, социальные взносы, налог на имущество организаций. Данная модель приемлема для малых предприятий, работающих по традиционной системе налогообложения.

Для построения модели примем следующие обозначения:

- $\alpha_{\text{ндс}}$ – ставка НДС;
- $\alpha_{\text{пр}}$ – ставка налога на прибыль;
- $\alpha_{\text{ни}}$ – ставка налога на имущество;
- $\alpha_{\text{зп}}$ – ставка социальных взносов;
- $S_{\text{ндс}}$ – сумма НДС;
- $S_{\text{пр}}$ – сумма налога на прибыль;
- $S_{\text{ни}}$ – сумма налога на имущество;
- $S_{\text{зп}}$ – сумма начислений на заработную плату;
- C** – цена продукции;
- M** – материальные затраты;
- F** – основные фонды;
- Z** – заработная плата;
- D** – налогооблагаемая прибыль;
- P** – чистая прибыль;
- $K_{\text{нс}}$ – коэффициент налогового стимулирования.

Основное соотношение показателя налогового стимулирования можно записать в следующем виде:

$$K_{нс} = \frac{P}{S_{ндс} + S_{пр} + S_{ни} + S_{зп} + P}. \quad (1)$$

Определим входящие в формулу (1) величины.

• НДС:

$$S_{ндс} = \alpha_{ндс} * (C - M). \quad (2)$$

• Налог на прибыль:

$$S_{пр} = \alpha_{пр} * D. \quad (3)$$

• Налог на имущество:

$$S_{ни} = \alpha_{ни} * F. \quad (4)$$

• Сумма начислений на заработную плату:

$$S_{зп} = \alpha_{зп} * Z. \quad (5)$$

Отсюда чистая прибыль, остающаяся в распоряжении у предприятия P :

$$P = (1 - \alpha_{пр}) * D. \quad (6)$$

Налогооблагаемая прибыль D будет равна:

$$D = (1 - \alpha_{ндс}) * (C - M) - (\alpha_{ни} * F) - (1 + \alpha_{зп}) * Z. \quad (7)$$

Подставляя в выражения (3) и (6) выражение (7), получим:

$$S_{пр} = \alpha_{пр} \left[\frac{(1 - \alpha_{ндс}) * (C - M) - (\alpha_{ни} * F) - (1 + \alpha_{зп}) * Z}{(1 - \alpha_{пр})} \right]. \quad (8)$$

$$P = (1 - \alpha_{пр}) * \left[\frac{(1 - \alpha_{ндс}) * (C - M) - (\alpha_{ни} * F) - (1 + \alpha_{зп}) * Z}{(1 - \alpha_{пр})} \right]. \quad (9)$$

После математических подстановок основная формула примет следующий вид:

$$K_{нс} * (C - M - Z) = (1 - \alpha_{пр}) * \left[\frac{(1 - \alpha_{ндс}) * (C - M) - (\alpha_{ни} * F) - (1 + \alpha_{зп}) * Z}{(1 - \alpha_{пр})} \right]. \quad (10)$$

$$K_{нс} = (1 - \alpha_{пр}) * \left[\frac{(1 - \alpha_{ндс}) * (C - M) - (\alpha_{ни} * F) - (1 + \alpha_{зп}) * Z}{(C - M - Z)} \right]. \quad (11)$$

Рассмотрим модель налогового стимулирования для малых предприятий, работающих по упрощенной системе налогообложения (УСН). Для этого введем дополнительные обозначения:

$S_{усн}$ – сумма единого налога по УСН;

$S_{зп}$ – сумма начислений на заработную плату;

D_1 – налогооблагаемая база по УСН.

Основную формулу можно записать в следующем виде:

$$K_{нс} = \frac{P}{S_{усн} + S_{зп} + P}. \quad (12)$$

Отсюда сумма единого налога определяется по следующей формуле:

$$S_{усн} = \alpha_{усн} * D_1. \quad (13)$$

Сумма чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, будет равна:

$$P = (1 - \alpha_{усн}) * D_1. \quad (14)$$

Налогооблагаемая база по единому налогу определяется как:

$$D_1 = (C - M) - (1 + \alpha_{зп}) * Z. \quad (15)$$

В результате проведенных математических подстановок получаем следующие выражения показателей:

$$S_{усн} = \alpha_{усн} * [(C - M) - (1 + \alpha_{зп}) * Z]; \quad (16)$$

$$P = (1 - \alpha_{усн}) * [(C - M) - (1 + \alpha_{зп}) * Z]. \quad (17)$$

Отсюда, коэффициент налогового стимулирования предприятий, работающих по УСН, можно определить по следующей формуле:

$$K_{нс} * (C - M - Z) = (1 - \alpha_{усн}) * [(C - M) - (1 + \alpha_{зп}) * Z]; \quad (18)$$

$$K_{нс} = \frac{(1 - \alpha_{усн}) * [(C - M) - (1 + \alpha_{зп}) * Z]}{(C - M - Z)}. \quad (19)$$

Полученные формулы связывают основные экономические показатели и налоговые ставки, тем самым, устанавливая связь между определяющим финансовым показателем – чистой прибылью и налоговой составляющей.

С помощью показателя налогового стимулирования можно выполнить сравнительную оценку вариантов системы налогообложения, определив, насколько каждый из вариантов может способствовать развитию малого предпринимательства в целом и малого предприятия – в частности. Кроме того, используя данную теорию, каждое предприятие может оценить свои потенциальные инвестиционные возможности, а также возможные преференции, позволяющие увеличить свои финансовые ресурсы.

Для практического применения изложенной теории необходимо иметь следующую исходную информацию (табл. 1).

Таблица 1

ИСХОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ РАСЧЕТА КОЭФФИЦИЕНТА НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 2005-2008 гг.

Млрд. руб.

| Показатели | Годы | | | |
|---------------------------|---------|----------|----------|----------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
| Выручка | 9 612,6 | 12 099,2 | 15 468,9 | 18 727,6 |
| Материальные затраты | 6 692,8 | 8 582,9 | 10 936,9 | 13 013,6 |
| Заработная плата | 563,8 | 727,4 | 1 096,8 | 1 638,4 |
| Стоимость основных фондов | 1 199,7 | 1 279,8 | 1 384,2 | 1 362,6 |

После подстановки показателей в формулу (11) коэффициент налогового стимулирования будет равен:

- $K_{нс 2005} = 56,3\%$;
- $K_{нс 2006} = 69,5\%$;
- $K_{нс 2007} = 53,7\%$;
- $K_{нс 2008} = 50,9\%$.

Коэффициент налогового стимулирования показывает, что в целом подавляющее число малых предприятий имели низкую мотивацию к производственному труду, особенно заметно этот коэффициент снизился в 2007-2008 гг., что свидетельствует об отсутствии стимула развития хозяйственной деятельности. Кроме того, данная тенденция подтверждает тезис о том, что «перегружена» затратная часть налога на прибыль, что препятствует развитию малых предприятий за счет чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а

имеющиеся налоговые преференции предприятия либо не используют, либо они недостаточно адаптированы к современным экономическим условиям.

На налоговое стимулирование инвестиционной деятельности малых предприятий большое влияние оказывает интеграция с крупным бизнесом в системе консолидированного налогообложения.

В этой связи предлагается рассматривать алгоритм расчета налоговой базы по налогу на прибыль малых предприятий, входящих в группу консолидированных налогоплательщиков, в следующем порядке.

1. Определить прибыль (налоговую базу) в целом по группе консолидированных налогоплательщиков, как сумму налоговых баз каждого предприятия, входящего в группу. При этом отрицательный финансовый результат (убыток) погашается прибылью других предприятий. Малые предприятия, применяющие УСН, также участвуют в консолидации налоговой отчетности, поскольку такой объект налогообложения, как «доходы – расходы» представляет собой прибыль, которая в дальнейшем подлежит налогообложению.

2. Определить долю прибыли (налоговую базу) каждого предприятия группы консолидированных налогоплательщиков в общей прибыли (налоговой базе) по группе. Для этого нужно использовать такие показатели как долю износа, долю среднесписочной численности работников и долю остаточной стоимости каждого предприятия – конкретного участника консолидированной группы налогоплательщиков соответственно в сумме начисленного износа, среднесписочной численности работников и остаточной стоимости амортизируемого имущества по консолидированной группе налогоплательщиков в целом.

3. Рассчитать долю прибыли каждого предприятия группы консолидированных налогоплательщиков (коэффициент распределения прибыли) по следующей формуле:

$$ДП = \alpha_1 * Д_{изн.} + \alpha_2 * Д_{сч} + \alpha_3 * Д_{ос},$$

где

$ДП$ – доля прибыли каждого предприятия, входящего в группу консолидированных налогоплательщиков;

α_1 – весовой коэффициент доли износа;

α_2 – весовой коэффициент доли среднесписочной численности работников;

α_3 – весовой коэффициент доли остаточной стоимости основных средств;

$Д_{изн.}$ – доля износа основных средств каждого предприятия, входящего в группу консолидированных налогоплательщиков, в сумме начисленного износа по консолидированной группе налогоплательщиков в целом;

$Д_{сч}$ – доля среднесписочной численности работников каждого предприятия, входящего в группу консолидированных налогоплательщиков, в общей численности работников по консолидированной группе налогоплательщиков в целом;

$Д_{ос}$ – доля остаточной стоимости основных средств каждого предприятия, входящего в группу консолидированных налогоплательщиков, в общей остаточной стоимости основных средств по консолидированной группе налогоплательщиков в целом.

4. Определить налог на прибыль с распределением его по бюджетам: федеральному и региональным.

В качестве практической апробации разработанного механизма расчета налогооблагаемой прибыли малых предприятий, входящих в группу консолидированных налогоплательщиков, было проведено модельное исследование. В рамках исследования рассматривались:

- возможность распределения финансовых ресурсов между предприятиями группы консолидированных налогоплательщиков;
- возможность перераспределения финансовых ресурсов между региональными бюджетами в результате консолидации налоговой отчетности.

При проведении исследования в отношении формирования источника финансирования инвестиций – чистой прибыли, внутри консолидированной группы налогоплательщиков, получены экспертные модели, наглядно представленные на рис. 3.

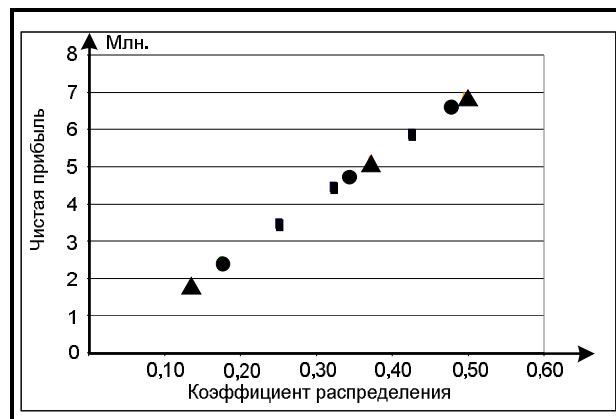


Рис.3. Зависимость показателей чистой прибыли от коэффициента распределения прибыли

Зависимость, представленная на рис. 3, показывает, что при установлении постоянной границы допустимых значений параметров весовых коэффициентов $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ наибольший показатель чистой прибыли будут иметь те предприятия, у которых доля изношенных основных средств превышает 50%, т.е. в наибольшей степени в консолидации налоговой отчетности, надо полагать, заинтересованы производственные предприятия. Полученный вывод состоит в том, что предприятия группы консолидированных налогоплательщиков могут самостоятельно выбрать вектор зависимых переменных с тем, чтобы линейная комбинация искомого параметра была оптимальна, т.е. соответствовала финансовой стратегии предприятия с инвестиционной направленностью.

При проведении исследования в отношении формирования налоговой базы по налогу на прибыль внутри группы консолидированных налогоплательщиков получены зависимости, позволяющие оценить эффективность консолидации для региональных бюджетов (рис. 4).

Данные рис. 4 подтверждают, что следствием консолидации налоговой отчетности является перераспределение финансовых ресурсов группы консолидированных налогоплательщиков, в результате чего даже при убыточной финансовой деятельности участника группы формируется бюджетный региональный доход в виде доли налога на прибыль, зачисляемой в региональный бюджет.

Таким образом, предложенный подход к определению консолидированной базы по налогу на прибыль способствует как удовлетворению потребности пред-

приятий в собственном источнике финансирования инвестиций, обновлению основных средств, так и формирует доход региональных бюджетов в результате перераспределения финансовых ресурсов.

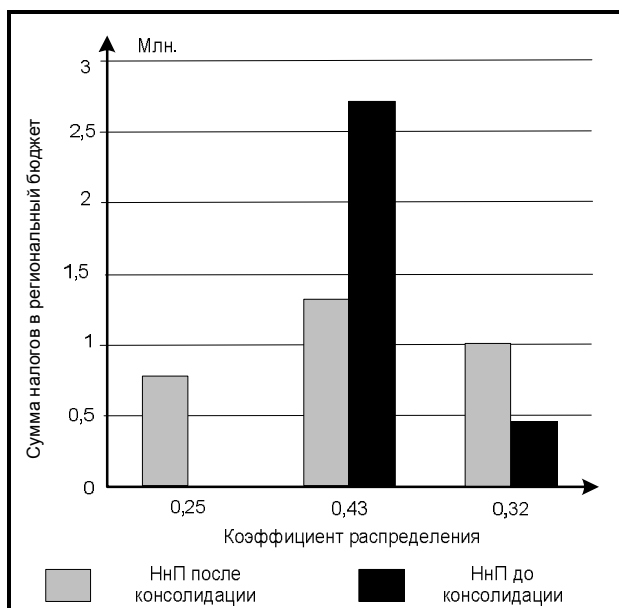


Рис. 4. Перераспределение налога на прибыль в бюджеты субъектов РФ в результате консолидации

Литература

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ. Современный инструментарий для принятия экономических решений [Текст] : учеб. / О.В. Ефимова. – М. : Омега-Л, 2009. – 350 с.
2. Мандрощенко О.В. Налоги и налогообложение [Текст] : учеб. пособие / О.В. Мандрощенко, М.Р. Пинская ; под общ. ред. проф. Л.И. Гончаренко. – М. : Дашков и К, 2007.
3. Налогообложение организаций [Текст] : учеб. пособие / под ред. Л.И. Гончаренко. – М. : Экономистъ, 2006.
4. Черник Д.Г. Налоги и налогообложение [Текст] / Д.Г. Черник. – М. : ИНФРА-М, 2005.
5. Экономико-математическое моделирование [Текст] : учеб. / Л.В. Абламская, Л.Г. Лабскер, В.А. Бывшев [и др.] ; под общ. ред. И.Н. Дрогобыцкого. – М. : Экзамен, 2006. – 800 с.

Ключевые слова

Налоговое планирование; инвестиционная деятельность; налоговое стимулирование; налогооблагаемая прибыль; малое предпринимательство; налоговая политика; математическая модель; финансовые показатели; консолидированный налогоплательщик; финансовые ресурсы; региональные бюджеты.

Мандрощенко Ольга Валентиновна

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность проблемы. В настоящее время особую значимость приобретает аналитическая работа с целью оценки финансовых ресурсов, направленных на развитие экономической деятельности малых предприятий. Поэтому исследование методических вопросов налогового планирования и стимулирования позволят малым предприятиям динамично развивать свою инвестиционную деятельность, оценить потенциальные инвестиционные возможности малых предприятий, как на макро-, так и на микроуровнях.

Научная новизна и практическая значимость работы заключается в том, что автор разработала концептуальные основы налогового планирования малых предприятий, направленных на развитие инвестиционной деятельности, показатель налогового стимулирования, позволяющий оценить, насколько действующая система налогообложения может способствовать развитию малого предпринимательства в целом и малого предприятия в частности.

Заключение: рецензируемая статья отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям, и рекомендуется к опубликованию.

Бывшев В.А., д.т.н., профессор кафедры «Математическое моделирование экономических процессов» ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве РФ»

1.3. METHODOICAL PROVISIONS OF TAX PLANNING AND STIMULATION IN SPHERE OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT ACTIVITY OF SMALL ENTERPRISES

O.V. Mandroshchenko, Candidate of Sciences (Economic), Senior Lecturer of Faculty «Taxes and the Taxation»

Financial academy at the Government of Russian Federation

In this work financial indicators which are necessary for tax planning of investment activity of small enterprises are explained; indicator of tax stimulation is developed, it allows to evaluate an operating system of taxation from efficiency point of view; the methodic of calculation of taxable profit and formation of financial resources in the conditions of consolidated taxation is developed.

Literature

1. O.V. Efimova Financial analysis. Modern instruments of making of economic decisions: the textbook/ O.V. Efimova –M.: Omega – L, 2009.
2. O.V. Mandroshchenko, M.R. Pinsky. Tax and taxation: the Manual / under ed. of Prof. L.I. Goncharenko. M: publishing corporation «Dashkov and K», 2007.
3. Taxation of organisations: Studies. The grant / Under the editorship of L.I.Goncharenko. – M: Economist, 2006.
4. D.G. Chernik. Tax and taxation. – M: INFRA – M., 2005.
5. Economic and mathematic modeling: Textbook / L.V. Ablamskya, L.G. Labsker, V.A. Bivshev end others/ under I.N. Drogobicky.-M.: Ekzamen, 2006.

Keywords

Tax planning; investment activity; tax stimulation; taxable profit; small business; tax policy; mathematical model; financial indicators; consolidated tax bearer; financial resources; regional budgets.