

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ, ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ИНФОРМАТИКА

1. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ

1.1. ВЛИЯНИЕ НДС НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ишина М.С. соискатель

ВГНА Минфина России

В статье рассмотрены взаимосвязи между ценообразованием и косвенным налогообложением, исследованы вопросы влияния механизма налогообложения косвенными налогами на финансовые показатели деятельности организации.

Коммерческую деятельность можно условно представить как организационно-экономическое и финансовое взаимодействие и взаимную заинтересованность трех важнейших ее субъектов.

- Государства, регулирующего разрешительные процессы в части осуществления хозяйствующим субъектом предпринимательской деятельности и изымающего часть доходов в государственные фонды в виде налогов и других обязательных платежей.
- Собственников и инвесторов, направляющих в организации капитал и получающих за это часть ее дохода в виде дивидендов и процентов.
- Менеджеров, управляющих конкретным хозяйствующим субъектом с целью обеспечения его высоких финансовых результатов в виде доходов, часть из которого они получают в виде заработной платы, социальных пакетов, бонусов и т.д.

Основной целью функционирования любой коммерческой организации является получение прибыли, необходимой для дальнейшего развития и расширения производственной деятельности, повышения благосостояния работников и собственников-учредителей, а также выполнения обязательств перед обществом посредством своевременных и полных налоговых платежей а также приравненным к ним отчислений, сборов и др. Прибыль же организации, как правило, зависит от двух показателей: цены продукции и затрат на ее производство.

Цена продукции на рынке есть следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования в условиях свободной конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя, она выравнивается объективно. Другое дело – затраты на производство продукции, издержки производства. Они могут возрастать или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых и материальных ресурсов, применяемой техники, организации производства и внешних факторов, например бюджетной и налоговой политики государства.

Цена – это денежная сумма, которую покупатели (потребители) должны уплатить для получения необходимого им товара. Назначенная организацией цена товара должна соответствовать ценности предложения, в противном случае покупатель предпочтет товары, предлагаемые организациями-конкурентами.

Суть ценовой политики каждой организации заключается в том, чтобы по возможности установить на товары такие цены, которые позволят овладеть определенной долей рынка, обеспечить конкурентоспособность предлагаемых товаров по ценовым показателям с целью получения намеченного объема прибыли.

При принятии решения об установлении той или иной цены продавец должен проанализировать массу различных показателей, учитывать спрос покупателей (предложение конкурентов) и разработать не противоречащий действующему законодательству механизм ценообразования, посредством реализации которого он (продавец) получит желаемый результат в соответствии со своими целями и задачами

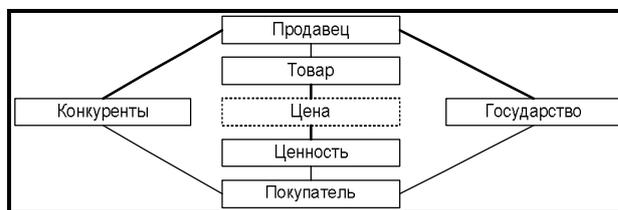


Рис. 1. Взаимосвязь субъектов, объекта и предмета механизма ценообразования

Цена, выступает одним из главных показателей эффективности производства, участвует в расчете всех стоимостных показателей, используемых в статистике, анализе и прогнозировании экономических систем. Стимулирующее воздействие на развитие рынка через цены оказывают уровень рентабельности продаж данной группы товаров, уровень расходов на производство товаров, величина косвенных налогов и методы ценообразования продавца.

С помощью цены осуществляется перераспределение вновь созданной стоимости между сферами экономической деятельности, регионами страны, отдельными организациями, социальными группами, иными словами происходит регулирование доходов внутри отдельных секторов экономики и в региональном разрезе, между субъектами хозяйствования, внутри различных социальных групп населения и т.д. Ярким примером перераспределения доходов является дифференцированное ценообразование и система налогообложения (налог на добавленную стоимость, акцизы), причем, примеру, акцизные платежи поступают в федеральный и региональные бюджеты на общегосударственные нужды. Через цену создаются благоприятные (неблагоприятные) условия для приобретения товаров, и тем самым решается целый ряд социальных задач, в том числе по поддержке наименее социально защищенных слоев населения.

Таким образом, цена – это один из инструментов для достижения равновесия между спросом и предложением, который призван стимулировать под влиянием спроса повышение качества и расширение ассортимента ряда товаров, пользующихся спросом.

Следует иметь в виду, что налоги и цены неразрывно связаны между собой. Косвенные налоги устанавливаются в виде надбавок к цене товаров или тарифов на услуги, оказывают влияние на цены и на прибыль, остающуюся в распоряжении организаций, оказывают воздействие на уровень цен путем их отнесения на финансовые результаты или уплаты за счет собственных средств.

Среди косвенных налогов наибольший интерес вызывает НДС. Интерес к нему обусловлен тем, что поступления по НДС составляют существенную долю налоговых доходов федерального бюджета, что видно из табл. 1.

В связи с этим параметры налогообложения добавленной стоимости во многом определяют фискальную политику, являющуюся составной частью государственного макроэкономического регулирования. Плательщиком НДС выступает практически каждый хозяйствующий субъект российской экономики. Конкретный размер ставки НДС определяет эффективность функционирования отдельной организации, холдинга, отрасли и всей экономики в целом. Как известно, изменение ставок НДС меняет стимулы для экономических агентов. С ростом ставок налогообложения увеличиваются налоговые издержки предприятий, что ведет к сокращению производства и повышению цен в экономике. Тем не менее, поступления в бюджет от взимания этого налога позволяют государству поддерживать производство общественных благ, решать задачи социального характера.

Таблица 1

ДИНАМИКА ПОСТУПЛЕНИЯ НДС В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ¹

Показатель	Годы				
	2004	2005	2006	2007	2008(оценка)
Доходы федерального бюджета, из них	100	100	100	100	100
Доля налоговых доходов	92,0	93,8	94,0	90,4	95,3
В том числе НДС	31,2	28,8	24,1	29,1	23,3

Высокие ставки НДС ведут к тому, что цены в экономике становятся более волатильными. В результате повышения (завышенной) ставки НДС увеличивается стоимость основного сырья предприятия. В этом случае предприятию необходимо найти дополнительные средства не только для того, чтобы компенсировать рост издержек, но и возместить дополнительное налоговое бремя. Если между покупкой сырья и продажей конечной продукции проходит значительный временной период, то эффект может оказаться еще более значительным в условиях, когда существует разница между стоимостями привлеченного и размещенного капитала на финансовом рынке. Высокие ставки НДС, таким образом, приводят к тому, что даже небольшие изменения в стоимости ресурсов предприятия приводят к значительным колебаниям в ценах конечных продуктов. Такая ситуация подрывает стимулы к инновационной активности фирм из-за невозможности удовлетворительного прогнозирования динамики параметров внешней среды предприятия. Увеличение ставки НДС приводит к уменьшению размера налогооблагаемой базы в масштабе государства, поскольку фирмы сокращают свой объем производства. Таким образом, общая величина поступлений в бюджет подвержена влиянию двух противоположных эффектов:

- с одной стороны, с ростом ставки налога растут поступления с единицы налогооблагаемой базы;
- с другой – происходит общее сокращение самой налогооблагаемой базы.

Организации принимают решения об объеме производства и (или) цене на свою продукцию, стремясь максимизировать прибыль от своей деятельности. В результате устанавливается рыночная цена на конечный продукт, а также объем продаж конечного продукта и объем прибыли каждого конкретного хозяйствующего субъекта, действующего на рынке конечного товара.

Для получения более высокой прибыли осуществляется перелив капиталов как внутри отдельных секторов экономики, так и из одной сферы экономической деятельности в другую, где норма прибыли более высокая. С развитием рыночных отношений только хозяйствующий субъект решает в какую сферу деятельности или сферу экономики стоит вкладывать свой капитал, на основе изучения всех рыночных факторов, в том числе и цен.

Во всем цивилизованном мире акционерный капитал имеет преобладающее значение для развития производства. Главное его преимущество заключается в способности аккумулировать на наиболее рентабельных участках экономики большие инвестиционные ресурсы, так как акционеры будут с большей охотой вкладывать свои сбережения в развивающиеся и доходные предприятия (организации).

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Предприятие считается рентабельным, если результаты от реализации продукции покрывают издержки производства и обращения и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия. Рентабельность продаж определяется организацией как отношение прибыли к объему реализованной продукции, умноженное на 100%:

$$R_{пр} = П / В * 100\%$$

где

R_{пр} – показатель рентабельности продукции (товаров);

П – показатель прибыли от реализации продукции;

В – показатель выручки от реализации продукции (за вычетом НДС, акцизов)

Влияние рентабельности продукции находится в прямой зависимости от объема реализуемой продукции, себестоимости этой продукции и полученной в результате этого прибыли. Увеличение ставки НДС, с одной стороны, снижает предельную выручку для каждой фирмы, и соответственно показатель рентабельности, что сокращает значение оптимального выпуска и тем самым увеличивает цену промежуточного и конечного продуктов.

С другой стороны – рост ставки НДС увеличивает цену привлеченного капитала. Это происходит потому, что НДС по приобретенным ценностям возмещается государством только в конце отчетного периода, в то время как расходы на производственные ресурсы фирмы несут в начале периода, привлекая для этого внешние источники финансирования, чтобы компенсировать уплаченный налог.

Критерием оптимальности структуры капитала служит соотношение максимизации рентабельности и минимизации финансового риска. Имущество организации формируется за счет собственного и заемного капитала. Основным признаком подразделения активов – срок обращения вложенного в активы капитала. Внеоборотные активы отражают долгосрочные вложения, оборотные активы – краткосрочные вложения (в основном период соответствующий одному производст-

¹ Рассчитано автором по: www.roskazna.ru/roprts/cb.html

венно-коммерческому циклу). Общая структура активов характеризуется коэффициентом соотношения оборотных и внеоборотных активов. Оптимальным считается тип, при котором собственные средства, формирующие оборотные активы, составляют 20% их общей величины. Такая модель говорит о том, что предприятие использует возможность привлечения заемных средств для расширения масштабов финансирования деятельности и не находится в ситуации «упущенной выгоды». В то же время, при неблагоприятном сценарии развития событий, например, введении косвенного налога, повышении ставки НДС, предприятие может оказаться в зоне финансовых рисков, сопутствующих повышению цены привлеченного капитала. Вовлечение в хозяйственный оборот кредитных ресурсов обоснован тогда, когда за счет их использования организация получает дополнительный доход и за счет этого возмещает проценты, сумму основного долга и получает прибыль.

Таким образом, высокие ставки налогов ведут к росту издержек производства, росту цен на товары, тем самым, оказывая негативное влияние на общественное благосостояние.

Важным условием эффективного бизнеса, является достаточный объем денежных средств, и следствие этого, обеспечение ликвидности и платежеспособности компании. Для осуществления своих расходов компания должна обеспечивать постоянный приток денежных средств в том числе в виде выручки от продаж.

Анализ поступления и выбытия денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности организации, создает основу для формирования эффективных решений руководством организации, что обусловлено рядом причин:

- денежные потоки обслуживают функционирование организации во всех аспектах ее деятельности;
- оптимальные денежные потоки обеспечивают финансовую устойчивость и платежеспособность организации;
- рационализация денежных потоков способствует достижению ритмичности производственно-финансового процесса организации;
- эффективность управления денежными потоками сокращает потребность организации в привлечении заемного капитала;
- оптимизация денежных потоков является предпосылкой ускорения оборачиваемости капитала организации в целом;
- рациональное использование и достаточность денежных средств, способствует расширению масштабов производства и росту выручки от продаж, и как следствие, получению дополнительных доходов.

Недостаток денежных средств может оказать серьезное негативное влияние на деятельность организации, результатом которого могут стать неплатежеспособность, снижение ликвидности, убыточность и в результате прекращение функционирования хозяйствующего субъекта. Кроме того, на реальную стоимость денег влияют инфляционные процессы, обесценивая их во времени. Анализ денежных потоков позволяет оценить финансовую мощь компании. Отрицательное сальдо денежного потока показывает ту сумму, которой не хватило предприятию по итогу года для покрытия всех своих затрат и выплаты всех начисленных налогов, а положительное, какая сумма свободных средств осталась в распоряжении предприятия после покрытия всех затрат и выплаты всех налогов.

Один из наиболее важных аспектов анализа финансового положения организации – оценка ее платежеспособности, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Платежеспособность определяется системой показателей ликвидности, которые отражают финансовые возможности организации полностью расплатиться по своим обязательствам по мере наступления срока погашения долга.

Ликвидность – способность активов превращаться в деньги. Уровень ликвидности активов характеризуется суммой денежных средств, которую можно получить от их продажи, и временем, которое для этого необходимо.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Группировка активов по степени ликвидности и пассивов по срокам погашения обязательств представлены в табл. 2.

Таблица 2

ГРУППИРОВКА АКТИВОВ ПО СТЕПЕНИ ЛИКВИДНОСТИ И ПАССИВОВ ПО СРОКАМ ПОГАШЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Группа активов	Группа пассивов
Наиболее ликвидные активы (A1): • денежные средства; • краткосрочные финансовые вложения	Наиболее срочные обязательства (П1): • кредиторская задолженность; • задолженность перед собственниками по выплате дивидендов; • просроченная задолженность по кредитам и займам
Быстро реализуемые активы (A2): • краткосрочная дебиторская задолженность (кроме просроченной и сомнительной) • прочие оборотные активы	Краткосрочные обязательства (П2): • краткосрочные кредиты и займы (кроме просроченных); • резервы предстоящих расходов; • прочие краткосрочные обязательства
Медленно реализуемые активы (A3): • запасы (кроме неликвидных запасов сырья, материалов, готовой продукции) • НДС по приобретенным ценностям	Долгосрочные обязательства (П3): • долгосрочные кредиты и займы; • другие долгосрочные обязательства
Труднореализуемые активы (A4): • внеоборотные активы • долгосрочная дебиторская задолженность • неликвидные запасы • просроченная и сомнительная дебиторская задолженность	Постоянные пассивы (П4): • собственный капитал; • уставный капитал; • добавочный капитал; • резервный капитал; • нераспределенная прибыль, доходы будущих периодов

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются все четыре неравенства:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4.$$

Минимально необходимым условием для признания структуры баланса удовлетворительной является соблюдение неравенства $A4 \leq P4$. В случае, когда величина собственного капитала (P4) меньше величины внеоборотных активов (A4), компания осуществляет более рискованную деятельность. Снижение рисков возможно за счет привлечения долгосрочных заемных средств (P3), для этого предприятие должно быть экономически привлекательным для инвесторов.

Текущая ликвидность свидетельствует о наличии у организации избыточной величины ликвидных активов (A1 + A2) для погашения краткосрочных обязательств (P1 + P2) в ближайшее время. Перспективная ликвидность прогнозирует платежеспособность организации на более длительный срок:

$$A1 + A2 + A3 > P1 + P2 + P3.$$

В финансовом анализе принято считать, что оптимальными значениями некоторых финансовых коэффициентов, характеризующими ликвидность считаются следующие (см. табл. 3).

Значение коэффициента текущей ликвидности на уровне 2,0 будет означать, что балансовая стоимость оборотных активов в два раза превышает балансовую стоимость краткосрочных обязательств, что свидетельствует о высоком уровне гарантий в части погашения долгов организации, о

наличии необходимых ресурсов и условий для устойчивого функционирования и развития производственно-финансовой деятельности.

Учитывая изложенное, и с целью дальнейшего анализа влияния НДС на деятельность хозяйствующего субъекта, следует остановиться на некоторых этапах исчисления НДС, а также взаимоотношениях предприятия с его контрагентами по поводу оплаты реализованных товаров (работ, услуг).

Таблица 3

РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ЗНАЧЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ

Показатель	Расчет	Оптимальное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1 / P1 + P2$	>0,2
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы – задолженность учредителей по взносам в уставный капитал / краткосрочные обязательства	> или равен 2,0
Коэффициент критической ликвидности	$A1 + A2 / P1 + P2$	>0,8
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$P4 + P3 - A1 / A1 + A2 + A3$	>0,1

С 1 января 2006 года отменен порядок определения налоговой базы НДС «по оплате». В соответствии с Налоговым Кодексом РФ (НК РФ) ст. 167 п. 1 установлено единое для всех налогоплательщиков правило о том, что моментом определения налоговой базы является наиболее ранняя из следующих дат.

- День отгрузки (передачи) товаров (работ, услуг), имущественных прав.
- День оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав.

Таким образом, определение «даты отгрузки» происходит в соответствии НК РФ по дате передачи товаров указанной в накладной, акте выполненных работ (оказанных услуг). Если переход права собственности установлен не на дату передачи товаров, а изменен сторонами иным образом в договоре (например, на дату оплаты товара), НДС начисляется в момент передачи товара, вне зависимости от даты перехода права собственности (реализации).

Таким образом, НДС на настоящий момент приходится платить, не дожидаясь поступления денежных средств. И, несмотря на косвенную природу данного налога, бремя которого согласно законодательству предприятие имеет возможность переложить на конечного потребителя, фактически оплата НДС происходит за счет изъятия денежных средств из оборотных активов предприятия.

Следующее положение, негативно влияющее на финансовое состояние предприятия, связано с условиями принятия налоговых вычетов по НДС.

Согласно НК РФ ст. 172 п. 1 налоговые вычеты по НДС производятся на основании счетов-фактур, выставленных продавцами при приобретении налогоплательщиком товаров, документов, подтверждающих фактическую уплату суммы налога, а также документов, подтверждающих принятие на учет приобретенных товаров. НДС, уплаченный поставщикам за приобретенные ценности, по операциям, облагаемым НДС, на расходы не относится, а подлежит возмещению из бюджета.

Налогоплательщики по приобретенным материалам, товарам, работам, услугам имеют право на вычет, если выполняют следующие условия:

- материалы, работы, услуги имеют производственное назначение, товары для продажи;

- все эти материальные ценности используются по операциям, облагаемым НДС;
- товарно-материальные ценности должны быть оприходованы, основные средства введены в эксплуатацию, нематериальные активы приняты на учет;
- ценности должны быть оплачены поставщиком.
- наличие счета-фактуры поставщика, оформленного в соответствии с установленным порядком.

Налоговым вычетам подлежат суммы НДС по командировочным и представительским расходам (в части нормируемых расходов для целей исчисления налога на прибыль), суммы НДС, уплаченные на таможенные ввозимым товарам, НДС, уплаченный с авансов, НДС, относящийся к возврату товаров, НДС, по объектам строительства, выполненным хозяйственным способом на момент ввода в эксплуатацию.

Последовательность исчисления общей суммы НДС содержится в НК РФ ст. 166 и определяется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. Затем из указанной суммы производятся вычеты. Налоговые вычеты, не только право, но и обязанность налогоплательщика. И, законодатель, стремясь повысить эффективность контроля за уплатой, возмещением и применением вычетов по НДС, предоставил налоговым органам право на истребование документов, подтверждающих соответствующие операции. Таким образом, обязанность доказать свое право на применение вычетов, лежит на налогоплательщике, т.е. хозяйствующем субъекте. Такая обязанность влечет за собой дополнительные издержки, т.е. расходы на организацию встреч с представителями контрагентов (особенно из других регионов), согласование и тщательную проверку полученных (выставленных) документов. Руководителям компаний приходится увеличивать штат бухгалтерии при больших объемах производства (реализации), а также нести дополнительные расходы, связанные с предоставлением истребуемых документов – необходимость ксерокопирования документов, при этом ограниченная коротким временным отрезком, негативно сказывается на рабочем процессе. Совокупность всех этих факторов влечет за собой не только изъятие денежных средств предприятия, которые могли быть направлены на расширение производства, НИОКР, инвестиционную деятельность или улучшение условий труда, но и отвлечение трудовых ресурсов от основных видов деятельности.

Интересным представляется тот факт, что налоговики в последнее время все чаще стали использовать в качестве основания для отказа в вычете НДС анализ платежеспособности организации с применением коэффициентов финансовой устойчивости. Назовем некоторые из них:

- коэффициент финансовой автономии (доля собственного капитала в пассивах) рассчитывается как частное от деления стр. 490 бухгалтерского баланса на стр. 700;
- уровень собственного капитала (соотношение собственных и заемных средств) определяется по формуле: $стр. 490 / (стр. 590 + стр. 690)$;
- коэффициент финансовой зависимости (доля заемного капитала в пассивах): $(стр. 590 + стр. 690) / стр. 700$;
- коэффициент финансовой активности, или плечо финансового рычага (соотношение заемных и собственных средств): $(стр. 590 + стр. 690) / стр. 490$;
- коэффициент абсолютной ликвидности (способность предприятия немедленно ликвидировать краткосрочную задолженность); коэффициент быстрой ликвидности, или промежуточного покрытия (отражает платежные возможности предприятия при условии своевременного погашения дебиторской задолженности, характеризует ожидаемую платежеспособность на период средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности); коэффициент текущей ликвидности (дает общую оценку ликвидности активов (платежеспособности) и показывает, сколько рублей текущих активов приходится на 1 рубль текущих обязательств (краткосрочных обязательств по платежам), а так-

же платежные возможности предприятия при условии своевременного погашения дебиторской задолженности, реализации готовой продукции и материальных оборотных средств). Расчеты этих коэффициентов приведены выше.

Очевидно, что п. 21 «Налог на добавленную стоимость» НК РФ не связывает право на вычет с результатами анализа финансовой устойчивости. По мнению инспекторов, «плохие» значения коэффициентов свидетельствуют о неэффективности деятельности предприятия (убыточна или низко рентабельна), функционирование предприятия исключительно за счет кредитов и займов, которые не будут погашены в будущем, а также в расчете на получение из бюджета денежных средств в виде вычетов по НДС. Инспекции обвиняют предприятия в недобросовестности и получении необоснованной налоговой выгоды, правомерность своих действий они подтверждают ссылкой на установленные методики расчетов финансового состояния предприятий и предельно допустимые нормы коэффициентов, на основании которых определяется платежеспособность организаций.

Пока суды признают решения ИФНС РФ об отказе в предоставлении вычетов недействительными, ссылаясь на то, что проведение финансового анализа деятельности налогоплательщика на предмет платежеспособности с применением названных методических указаний и коэффициентов Налоговым кодексом не предусмотрено.

Право на налоговый вычет не зависит от наличия или отсутствия у организации прибыли, важно доказать, что предприятие осуществляет реальную экономическую деятельность. Известно, что в соответствии с Гражданским Кодексом РФ ст. 2 п. 1 предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность. Это значит, что у организации, конечно, могут быть убытки в определенный налоговый период, однако это не доказывает ее недобросовестность как налогоплательщика и не свидетельствует о получении необоснованной налоговой выгоды.

Несмотря на арбитражную практику, до сведения организаций главное налоговое ведомство страны Федеральная налоговая служба РФ довело Общедоступные критерии, в которых сообщается, что налоговые органы будут применять такие показатели, как налоговая нагрузка (значения утверждены в зависимости от отрасли (вида экономической деятельности)), доля вычетов по НДС в процентах от суммы начисленного налога (равна либо превышает 89% за 12 месяцев), уровень среднемесячной заработной платы на одного работника (не ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте РФ), рентабельность продаж и активов и т.д.

Налоговики прибегают к таким мерам, преследуя исключительно фискальные интересы, в том числе в целях исключения НДС из состава налоговых вычетов, заявленных предприятием в декларации.

Обоснованной признается полученная предприятием выгода (в виде уменьшения налоговой базы, получения налогового вычета и льгот, применения более низкой налоговой ставки, получения права на возврат (зачет) или возмещения налога из бюджета), которую налогоплательщик подтвердил, оформленными в соответствии с законодательством документами. Обязанность доказать факт получения налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды возложена на налоговый орган, который должен представить доказательства того, что сведения, содержащиеся в этих документах, неполны, недостоверны и (или) противоречивы.

Налоговая выгода может быть признана судом необоснованной, если главной целью организации являлось получение дохода исключительно или преимущественно за счет налоговой выгоды при отсутствии намерения осуществлять реальную экономическую деятельность.

О возникновении у предприятия необоснованной налоговой выгоды могут свидетельствовать следующие обстоятельства:

- учет для целей налогообложения только тех хозяйственных операций, которые непосредственно связаны с возникновением налоговой выгоды, если для данного вида деятельности также требуется совершение и учет иных хозяйственных операций;
- особые формы расчетов (например, векселя) и сроков платежей (например, рассрочка), свидетельствующие о групповой согласованности операций;
- невозможность осуществления организацией хозяйственных операций (с учетом времени, местонахождения имущества или объема материальных ресурсов, необходимых для производства товаров, выполнения работ или оказания услуг);
- отсутствие необходимых условий для достижения результатов экономической деятельности (например, управленческого или технического персонала, основных средств, производственных активов, складских помещений, транспортных средств);
- взаимозависимость участников сделок;
- осуществление расчетов с использованием одного банка;
- осуществление транзитных платежей между участниками взаимосвязанных хозяйственных операций;
- использование посредников при осуществлении хозяйственных операций.

Обоснованность получения налоговой выгоды, как подчеркнуто в постановлении Пленума ВАС, не зависит от способов привлечения капитала для осуществления экономической деятельности (использование собственных, заемных средств, эмиссия ценных бумаг, увеличение уставного капитала и т. п.) или от эффективности его использования. Таким образом, действия организации, направленные на получение налогового вычета (снижение налоговой базы и т.д.), нельзя считать незаконными только по причине того, что для осуществления хозяйственных операций были привлечены заемные средства, а также в случае низкой рентабельности производственной деятельности.

И, очень важной, на наш взгляд, проблемой, является проблема неплатежей, которая чрезвычайно актуальна для России. Основной причиной задержек по уплате налогов названо тяжелое финансовое состояние предприятий, вызванное отсутствием денег на счетах. Это обусловлено комплексом объективных и субъективных причин. Среди первых – неплатежи за продукцию предприятий со стороны государства и иных заказчиков, превышение издержек производства над ценой реализации вследствие непропорциональности сложившейся отраслевой структуры производства и потребления продукции, среди последних – некачественный менеджмент, сознательное увеличение дебиторской задолженности и себестоимости, направленное на получение доходов «на стороне».

Следует признать, что большинство российских предприятий не в состоянии эффективно планировать необходимую величину оборотных средств, при этом дебиторская задолженность является важным их компонентом. Проблема ликвидности дебиторской задолженности становится острой для каждой организации. Практически любое предприятие заинтересовано в продаже товаров с немедленной оплатой, но требования конкуренции вынуждают его соглашаться на отсрочку платежа, в результате появляется дебиторская задолженность. Предоплата поставщикам по договору, налоговые авансовые платежи становятся также причиной образования дебиторской задолженности. Как увеличение дебиторской задолженности, так и резкое ее снижение оказывают на предприятие негативное влияние. С одной стороны рост дебиторской задолженности снижает объем свободных оборотных средств, и соответственно увеличивает потребность в привлечении дополнительных ресурсов для своевременного погашения своих обязательств. С другой стороны, резкое снижение дебиторской задолженности может указывать на возможное снижение объема реализованной продукции в результате потери части покупателей, приобретавших эту продукцию в кредит.

К важнейшей характеристике дебиторской задолженности относится средняя продолжительность оборота дебиторской задолженности (измеряется в днях):

$$Ldз = (Oдз * n) / B,$$

где *Oдз* – средняя за анализируемый период балансовая величина остатков дебиторской задолженности;

n – количество дней в периоде;

B – выручка от продаж за анализируемый период.

Чем короче период погашения дебиторской задолженности, тем выше ее ликвидность. При этом условии предприятие имеет возможность быстрее генерировать денежную массу и поддерживать высокий уровень платежеспособности. Кроме того, ускорение оборачиваемости способствует расширению масштабов производственно-хозяйственной деятельности.

Очень серьезное негативное влияние на нормальное функционирование механизма косвенного налогообложения оказывают процессы, происходящие в так называемой теневой экономике. В качестве иллюстрации данной ситуации приведем пример ухода от уплаты НДС. Группа заинтересованных лиц, которые контролируют производителя какой-либо продукции, принимают решение о теневой аккумуляции неучтенных денежных средств за счет невыплаты налога на добавленную стоимость (НДС). Фактически предполагается последующая теневая реализация похищенной продукции. Для решения данной задачи на срок до года создается дилерская сеть из 5-6 организаций или индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица. По заключенному дилерскому договору обязанность уплаты НДС возлагается на дилера после реализации товара. Через несколько месяцев после начала работы дилерской сети и реализации значительных объемов продукции, основная часть дилеров объявляет о своей неплатежеспособности (банкротстве) и НДС в бюджет не платится. Таким образом, в содержание данного криминального механизма входят не только процедура банкротства, но и мошеннических действий.

Подытоживая все выше сказанное, отметим, что главная особенность, определяющая преимущества косвенных налогов, заключается в том, что они взимаются после стадии реализации и распределения доходов и не ранее момента использования доходов на цели потребления. Иначе говоря, фискальный эффект косвенных налогов таков, что предприниматели ничего о них не слышат и не знают на протяжении всего процесса производства и далее не платят этих налогов со своих доходов (прибылей), реинвестируемых в производственную деятельность. Но в тоже время механизм взимания НДС несколько противоречит системе косвенного налогообложения и НДС, напротив, действует как налог на производственную деятельность, и его бремя особенно тяжело для предприятий с большой долей комплектующих изделий и материалов в составе продукции и с длительным производственным циклом, прежде всего для предприятий – производителей основных фондов, составляющих техническую основу экономического потенциала страны. В этих отраслях выпуск конечной продукции, в цене которой происходит зачет (возмещение) НДС, может быть на месяцы и даже годы отделен от начала авансирования в НДС оборотных средств предприятий. После уплаты НДС с аванса у предприятия не остается средств на закупные изделия и собственное производство. Поэтому немедленным результатом введения НДС стала необходимость существенного увеличения оборотных средств предприятий и уменьшение денежных средств предприятия. И наоборот, на торговле и посредничестве, введение НДС отражается несколько незначительнее, поскольку период между затратами и возмещением налога в этой сфере минимальный.

Дополнительные проблемы появились у предприятий и в связи с необходимостью уплаты НДС за продукцию, отпус-

каемую в кредит, т.е. без оплаты. Особенно это коснулось предприятий, выпускающих дорогие машины и оборудование. В связи с необходимостью уплаты в бюджет 18% НДС из полученных денег многие были вынуждены отказываться отпустить в кредит. Страдают от этого и покупатели.

В США НДС не вводится именно потому, что вместе с налогом на прибыль он создает двойное налогообложение, а в странах Западной Европы применение НДС сопровождается существенным снижением бремени конкурирующих с ним налогов:

- налога на прибыль – за счет щедрых амортизационных списаний и льгот на введение новых технологий (в результате чего инновационные предприятия фактически освобождаются от уплаты этого налога);
- налога на доходы физических лиц – за счет применения высокого необлагаемого минимума и значительных вычетов из налоговой базы по другим поводам (не говоря уже об огромных ассигнованиях из бюджетной системы на социальные нужды, которые для многих граждан фактически означают возврат и даже превышение уплачиваемого ими подоходного налога).

Кроме того, в странах Западной Европы для предприятий сферы материального производства НДС не столь обременителен, поскольку для них всегда доступно (и под низкий процент) кредитование «по обороту» – под запасы сырья и готовой продукции. В России же для многих малых и средних предприятий такое кредитование либо слишком дорого, либо просто недоступно, поэтому разрыв в обороте, создаваемый необходимостью авансирования выплат по НДС часто становится прямой причиной банкротства таких предприятий.

Литература

- Гражданский Кодекс РФ.
- Налоговый Кодекс РФ.
- Пансков В.Г. Налоги и налоговая система РФ / Учебник. Финансы и статистика, 2008. С.496.

Ключевые слова

Косвенные налоги; налог на добавленную стоимость; ценообразование; финансовые показатели; налоговый вычет; налоговые льготы.

Ишина Марианна Станиславовна

РЕЦЕНЗИЯ

В условиях рыночной экономики большое значение имеет формирование налоговой системы, механизм функционирования которой соответствовал бы требованиям государственной бюджетной политики и наряду с этим адекватно отражал потребности хозяйствующих субъектов в получении высоких финансовых результатов их деятельности. Особое место здесь отводится косвенному налогообложению и в частности НДС и это определяет актуальность рецензируемой работы.

В статье найдено последовательное рассмотрение вопросов взаимосвязи и взаимообусловленности процессов ценообразования и налогообложения. Показано, что косвенные налоги непосредственно влияют на прибыль, остающуюся в распоряжении организаций, оказывают воздействие на уровень цен путем их отнесения на финансовые результаты или уплаты за счет собственных средств.

Особое внимание автор уделил оценке косвенных налогов с позиций формирования финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов, при этом были конкретизированы наиболее значимые финансовые коэффициенты, на уровень которых влияют косвенные налоги, в частности НДС. В работе рассмотрено также влияние на нормальное функционирование механизма косвенного налогообложения теневой экономики, которая в связи с пробелами в законодательстве позволяет уклоняться от уплаты налогов, в частности автор приводит примеры ухода от оплаты НДС. Интересными представляются выводы, содержащиеся в работе и определяющие недостатки механизма взимания НДС и сформулированные на этой основе предложения по его дальнейшему развитию. В целом можно констатировать, что статья содержит новую научную информацию по проблемам косвенного налогообложения во взаимосвязи их с финансовым состоянием организации и может быть рекомендована к печати.

Кирина Л.С., д.э.н., профессор ВГНА Минфина России

1. TAXATION AND THE FINANCIAL SCREENING

1.1. VAT INFLUENCE ON FINANCIAL CONDITION OF ORGANIZATIONS

M.S. Ishina, Seeker

Tax Academy

In this article there were considered interrelation between the price setting and indirect taxation, there were researched problems of indirect taxation mechanism influence on financial activity's indexes on enterprises.

Literature

1. Civil code of RF.
2. Tax code of RF.
3. V.G. Pankov. Tax and tax system of RF / Textbook. Financial and statistics. 2008. P. 496.

Keywords

Indirect tax, value added tax (VAT), price setting, financial indexes, tax deduction, tax benefit.