

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Г. Волощенко, Ю.Губер

Технический университет Молдовы.

***Аннотация:** В статье рассматриваются некоторые моменты оптимизации налоговых обязательств предприятий с точки зрения налогового планирования, т.е. такой системы в деятельности предприятия, которая предусматривает в первую очередь соблюдение действующего законодательства и на этой основе рассмотрение возможных вариантов решения одной и той же задачи в области налогообложения.*

***Ключевые слова:** налоговое планирование, налоговые обязательства, система налогового администрирования,*

Широко распространенное ранее мнение, что от налогов можно уходить любым путем, сейчас меняется. Сегодня многие предприниматели начинают понимать, что лучше затратить на 5-10 % больше и заплатить все налоги, чем ввязываться в незаконные игры с государством. Однако в нестабильной экономической и налоговой ситуации для предприятия сейчас важнее оценка налоговых рисков ,а именно, во что обойдется уплата налогов или уклонение от их уплаты.

Налоговое планирование не следует понимать как сплошные схемы по оптимизации налогов. Это целая система в деятельности предприятий, которая начинается с четкого понимания своих прав и обязанностей , знания и уважения законов и предстоящих законодательных изменений. Одним из главных принципов в налоговом планировании является недопущение ошибок в простейшем. И сохранять свою актуальность налоговое планирование будет до тех пор, пока существует налогообложение.

В цивилизованных странах с хорошо развитой системой налогового администрирования его воспринимают как благо для компании, а значит, и для экономики в целом. Впрочем, в этих странах постоянно совершенствуется законодательство с целью минимизации правовых предпосылок для появления новых схем, но этим они от нас и отличаются- исходя из соображений экономической целесообразности.

За последний год у нас произошло много событий, имеющих налоговые последствия для предпринимателей. Закрытие некоторых законодательных лазеек говорит о росте опыта и квалификации налоговых работников. С другой стороны, наступление и углубление экономического кризиса, отсутствие программы поддержки экономики в тяжелых условиях со стороны государства, привело к тому, что государство по старой традиции занято “закручиванием гаек”, приводящим к совершенно обратным неэффективным результатам.

Отмена освобождения от налогообложения доходов, полученных в виде дарения , позволила нейтрализовать схему минимизации подоходного налога. Тут лазейка закрыта – введено окончательное удержание налога у получателя дарения. Хотя во многих странах доход в виде дарения налогом не облагается.

А ограничение на освобождение от налогообложения расходов на благотворительность в условиях действующей нулевой ставки подоходного налога противоречит здравому смыслу. Если учесть, что прежнее законодательное положение не было налоговой лазейкой. Предприятие не могло и не может выделить денежную и неденежную помощь кому-либо. Это осуществляется через специализированные организации , которые обладают юридическим правом на благотворительность. Получается , что в нынешних условиях их действия ограничены законодательной нормой. А компании, имеющие возможность и желающие оказать данную помощь, не могут ее осуществить в достаточных размерах.

Решение о регулировании наличных денежных расчетов не более 1 тыс. леев за каждую поставку продолжило загонять бизнес в тень. Как говорят специалисты, вернулись неучтенные наличные расчеты в значительно увеличенных масштабах по сравнению с предыдущими. Это вместо снижения налоговой нагрузки и увеличения степени свободы предпринимательской деятельности.

В своей практике налоговики стали применять параллельное право, не отраженное в Налоговом кодексе. Принцип “содержание сделки важнее ее формы” позволяет обнаруживать “грубые схемы”. Так, в предпринимательской практике часто применяется посредничество при купле-продаже товаров. В Договоре поручения оговаривается, что посредник обязуется найти покупателя, согласного приобрести товар по определенной цене. Если сможет продать товар дороже, то превышение останется ему. Плюс комиссионные. При ненулевой ставке подоходного налога такая схема позволяла сократить налогооблагаемый доход поставщика, если посредником выступала фирма, имеющая налоговые льготы, например малое предприятие в первые три года деятельности. Налоговые органы стали контролировать процент, выплачиваемый посреднику: 10-15% подозрения не вызывали, но если 30-40% и выше – значит существует схема. В Налоговом кодексе никаких ограничений нет, но в жизни по-другому. Только на этом основании налоговые органы могут признать сделку недействительной. А если продавец и покупатель сотрудничают долгое время – точно речь идет о схеме.

В своем административном кураже работники налоговых структур забывают о соображениях экономической целесообразности, которыми руководствуются в своей деятельности предприниматели. Например, цены на товары, отпускаемые разным клиентам и в разный период времени, могут существенно отличаться по разным причинам:

- крупный и мелкий опт
- скидки постоянным покупателям
- скидки на товар с истекающим сроком годности
- разные условия расчетов.

Для контролирующих органов разные цены на один и тот же товар – сигнал о налоговом злоупотреблении. Руководствуясь ст.99(1) НК, они при определении налогового обязательства производят доначисления, исходя из максимальной цены продажи.

Льгота по НДС на основные средства, вносимые в уставный капитал предприятия, позволяет оптимизировать ему свое обязательство по НДС. Например, если компания продает здание или любое другое основное средство стоимостью 6 млн.леев, в следующем месяце она должна заплатить в бюджет 1 млн.леев в виде НДС. Избежать этого можно путем создания фирмы и используя здание в качестве вноса в уставный капитал, который согласно ст.103 НК освобождается от НДС. Новая фирма – неплательщик НДС и сможет продать здание. А на следующий месяц станет плательщиком НДС и очень интересным объектом купли-продажи.

Другой аспект оптимизации обязательства по НДС. У нас много предприятий, с огромными суммами НДС к зачету, который застрял в бюджете. Они хотят вернуть эти деньги, но нет возможности: были крупные приобретения, а теперь нет продаж. И бюджет пуст. А другие предприятия только продают, накапливая долги по НДС. Оформление договора о совместной деятельности позволяет фирме с накопившимся зачетным НДС от своего имени продавать товар фирмы, у которой большой долг по НДС, беря на себя ее обязательства. Всем выгодно.

Планируя любую крупную сделку, необходимо спрогнозировать изменение налогового законодательства в данной сфере. Например, закупая большую партию товара, не облагаемого НДС, необходимо уточнить, не изменится ли в ближайшее время (как это часто бывает за несколько дней) правило обложения этого товара НДС. Если да, то сделка приостанавливается. Но если все же партия товара без НДС была закуплена, а позднее этот товар стал облагаться по стандартной ставке, то чтобы получить НДС к зачету, можно купить любой товар, например недвижимость. Получив НДС к зачету, который перекроет начисленный после принятия новой законодательной нормы по НДС, можно избежать обязательства по НДС. Недвижимость потом по какой-то обоснованной причине можно вернуть, потому что новая партия товара уже будет завозиться с НДС. Однако при осуществлении таких сделок необходимо заручиться поддержкой налоговых органов и получить официальный ответ. Потому что бывают сделки, масштабы которых приводят к банкротству предприятий, если налоговые службы признают их недействительными.

Планируя любую крупную сделку, необходимо всегда заручиться письменной поддержкой ответственных лиц. Исходя из возможных законодательных нововведений, составляется схема сделки, подбираются партнеры, условия расчетов и т.д., проводится законодательная экспертиза и направляется запрос в налоговую инспекцию. Только положительный ответ является “гарантом неприкосновенности” сделки в условиях налоговой нестабильности и возможности неоднозначной трактовки действующих законов.

Литература

1. Налоговый Кодекс РМ. *Закон РМ №1163 от 24.04.1997*
2. Кризис-это шанс . *Экономическое обозрение Логос Пресс №27, август 2009*
3. Экономическая целесообразность превыше всего. *Экономическое обозрение Логос Пресс №31, август 2009*
4. Споры вокруг договорных отношений. *Экономическое обозрение Логос Пресс №27, август 2009*