

## МЕТОДИКА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ПРОВЕДЕНИИ ПРОЦЕДУРЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СДЕЛОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ И ОЦЕНКА ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТИ

**Краснова Юлия Сергеевна,**  
студентка 5 курса факультета экономического управления,  
НИУ МЭИ,  
г. Смоленске  
e-mail: youlianaks@mail.ru

*Статья посвящена вопросам налогового планирования сделок. В частности, обосновывается актуальность проведения налоговой оптимизации сделок купли-продажи. Разработана методика принятия решения о проведении налогового планирования сделок купли-продажи. Выдвинуто предложение адаптировать западные методики для оценки эффективности налоговой оптимизации сделок купли-продажи, путем использования коэффициентного анализа, а также разработана мультипликативная модель оценки.*

Ключевые слова: налоговое планирование, налоговая оптимизация, налогообложение, законный способ, налогоплательщик.

В современных условиях бизнеса наиважнейшим становится условие эффективности деятельности организации в целом. Менеджеры направляют все усилия на то, чтобы сократить свои затраты и расширить горизонты деятельности организации. Налоговое бремя часто звучит как приговор, но только для тех организаций, которые не умеют грамотно планировать свою деятельность.

Налоговая оптимизация является составляющей налогового планирования, которое, в свою очередь, является важнейшей частью хорошо продуманной финансовой стратегии организации. Налоговое планирование включает, как частный раздел, налоговое планирование сделок. Чтобы выжить в конкурентной борьбе, увеличить свои выгоды и сократить налоговые затраты не путем неуплаты налогов или разработки обходных схем, а используя законные средства и методы, необходимо заниматься налоговой оптимизацией, в том числе налоговой оптимизацией сделок. Характеристики налоговой оптимизации следующие:

- целью оптимизации является защита интересов и прав налогоплательщика;
- характерно стремление построить свою деятельность так, чтобы не возник объект налогообложения;
- возникает стремление законным способом уменьшить налоговую базу и получить отсрочку;
- как следствие - налоговые издержки снижаются.

Организации ежеквартально заключают огромное количество сделок купли-продажи, взаимодействуют с большим количеством контрагентов. Поэтому вопросы налогового планирования и налоговой оптимизации сделок купли-продажи являются чрезвычайно актуальными для любой организации, стремящейся не допустить возникновения проблем с налоговой инспекцией.

Еще перед принятием решения о проведении налоговой оптимизации необходимо сравнить полученные затраты на оптимизацию с теми выгодами, которые организация от неё получит, то есть рассчитать эффективность проведения процедуры налоговой оптимизации.

Для расчета затрат на проведение налоговой оптимизации следует учитывать следующие факторы:

- количество времени, необходимое на сбор всей информации о сделке купли-продажи;
- количество человеческих ресурсов, привлеченных для проведения налоговой оптимизации сделки;
- совокупный показатель – количество человеко-часов, умноженный на стоимость оплаты единицы времени работы;
- количество транзакционных издержек на проведение переговоров с контрагентами и налоговыми структурами, необходимое для того, чтобы оговорить все приемлемые для организации условия договора;
- риски потерять контрагента из-за затянувшейся процедуры налогового планирования сделки купли-продажи (если контрагент определен раньше, чем начнется планирование сделки) и другие виды рисков, которые необходимо учитывать.

При этом следует учитывать важность планирования той или иной сделки.

Все показатели могут быть выражены в денежном эквиваленте и в относительном выражении и сведены в следующей таблице (таблица 1).

Т а б л и ц а 1

**Факторы, влияющие на проведение налоговой оптимизации сделок купли-продажи**

Сделка купи- продажи	Стоимостные факторы		Факторы, представленные в относительном виде		Решение о проведении налоговой оптимизации
	Стоимость привлечения трудовых ресурсов, руб.	Транзакционные издержки, руб.	Риски, удельный показатель	Важность сделки	
Сделка 1	X1	Y1	a	a`	-
Сделка 2	X2	Y2	b	b`	√
Сделка 3	X3	Y3	c	c`	√
...	...	...	...	...	...
Сделка n	Xn	Yn	w	w`	-
Σ	X1+X2+...+Xn	Y1+Y2+...+Yn	1	1	Сравниваем с пороговым значением

Таким образом, при принятии решения о проведении налоговой оптимизации следует сопоставлять выгоды, полученные от оптимизации с теми затратами, которые организация понесет.

При этом в отношении определения важности сделки купли-продажи предлагается использование следующей Шкалы важности, на значение которой оказывают влияние различные показатели:

- стоимость предмета сделки купли-продажи;
- возможность заключения альтернативной сделки;
- срочность сделки;
- важность сохранения отношения с контрагентом и т.д.

Организация может дополнять или уменьшать список предлагаемых факторов на свое усмотрение и в зависимости от специфики своей деятельности.

Например, следует учитывать, что затраты будут выше, если:

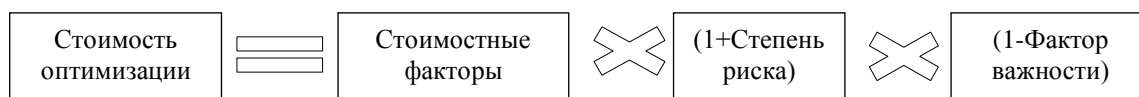
- в организации не налажена четко продуманная практика планирования сделок;
- нет грамотных специалистов, которые могут осуществить качественный процесс налоговой оптимизации;
- недостаточно информационных ресурсов;
- в организации регулярно совершаются огромное разнообразие сделок, причем с разными контрагентами и не установлена методика или алгоритм проведения налоговой оптимизации;
- опыт налогового планирования, в том числе сделок купли-продажи, недостаточный, что связано, например с тем, что организация была создана относительно недавно и т.д.

Данные факторы также целесообразно учитывать при принятии решения о проведении налоговой оптимизации.

Таким образом, по важности сделки купли-продажи могут быть:

- важными для организации,
- средней важности,
- незначительные.

Все факторы, оказывающие влияние на стоимость проведения оптимизации по сделке купли-продажи, могут быть сведены в следующем выражении, представленном на следующем рисунке (рисунок 1):



**Рисунок 1 – Выражение определения стоимости оптимизации**

То есть фактор риска при увеличении своего значения увеличивает стоимость проведения оптимизации, а фактор важности при увеличении значения уменьшает стоимость процедуры.

Стоимость оптимизации конкретной сделки сравнивается со Шкалой допустимости.

Шкала допустимости представляет собой шкалу, согласно которой принимается решение о проведении налоговой оптимизации сделки или отказе от

данной процедуры. Для этого устанавливается пороговое значение, если проведения налоговой сделки оказалась выше порогового значения Шкалы допустимости, то принимается решение отказа, и наоборот, если затраты ниже, то целесообразно проведение налоговой оптимизации.

Если было принято решение провести налоговую оптимизацию сделки купли-продажи, то следует оценить её эффективность. Существуют множество различных методик, согласно которым разработано множество показателей для проведения оценки эффективности.

Одна из предлагаемых методик используется чаще в западной практике, однако целесообразно её не только адаптировать к российским условиям, но конкретно к сделкам купли-продажи, в частности, к договорам поставки.

Согласно данной методике предлагается провести расчет следующим показателям по таким группам как [2]:

- 1) обобщенные показатели оценки эффективности налогового планирования организации;
- 2) частные показатели оценки эффективности налогового планирования организации;
- 3) эффективность использования льгот;
- 4) региональные показатели оценки эффективности налоговой оптимизации.

Для адаптации данной методики к заключению сделок купли-продажи для отечественных организация предлагается использовать показатели первых трех групп. Все показатели могут быть сведены в следующую таблицу (таблица

Данная методика позволит оценить эффективность налоговой оптимизации.

Помимо данных показателей можно применять следующую модель [1], которая позволит оценить влияние двух факторов на эффективность налоговой оптимизации сделки, в качестве факторов предлагается выбрать следующие:

- удельный вес налогов в чистой прибыли, рассчитываемый как отношение суммы всех налогов по сделке к чистой прибыли от сделки;
- рентабельность сделки, как отношение прибыли от сделки к выручке от неё.

При перемножении факторов получаем мультипликативную модель влияния двух факторов на рентабельность сделки, то есть значение рентабельности сделки, скорректированное с учетом налогового фактора.

Данное значение позволит сопоставить затраты от проведения налоговой оптимизации с отдачей от заключения сделки.

Т а б л и ц а 2

**Показатели оценки эффективности от проведения налоговой оптимизации сделок купли-продажи**

Показатель	Формула расчета	Значение
1 группа показателей – Общие показатели эффективности налогового планирования совокупности сделок или одной частной сделки купли-продажи для организации		

Эффективность налоговой нагрузки (Энн)	$\text{Э} = \text{ЧП от сделки} / \Sigma \text{ всех налогов по сделке}$	При увеличении налогового бремени значение показателя снижается и наоборот
Налогоемкость операции (НЕ)	$\text{НЕ} = \Sigma \text{ всех налогов по сделке} / \text{Выручка по сделке}$	При увеличении показателя эффективность снижается
2 группа показателей – Частные показатели эффективности налогового планирования совокупности сделок или одной частной сделки купли-продажи для организации		
Коэффициент налогообложения издержек (Кнз)	$\text{Кнз} = \text{Налоговые платежи, входящие в себестоимость предмета договора} / \text{Себестоимость предмета договора}$	При увеличении значения показателя значение эффективности налоговой оптимизации сделок купли – продажи снижается
Коэффициент налогообложения цены (Кнц)	$\text{Кнц} = \text{Налоги, входящие в стоимость предмета договора} / \text{Стоимость предмета договора}$	
Коэффициента налогообложения прибыли (Кнп)	$\text{Кнп} = \Sigma \text{ налогов, уплачиваемых за счет прибыли от сделки} / \text{Прибыль от сделки}$	
3 группа – Показатели эффективности налогового планирования совокупности сделок или одной сделки купли-продажи для организации с учетом льгот		
Коэффициент эффективности льготирования (Кэл)	$\text{Кэл} = \text{Налоговая экономия, полученная при использовании льгот} / \text{выручка}$	Если $> 0$ , то льгота дает прибыль
Коэффициент льготного налогообложения (Клн)	$\text{Клн} = \text{Налоговая экономия, полученная от использования льгот} / \text{Налоговые обязательства без учета льгот}$	Чем ближе к 1, тем выше эффективность льготы

Предлагается использование данной процедуры принятия решения о начале и оценки эффективности налоговой оптимизации сделок купли-продажи и в отношении других сделок, заключаемых в организации. Данные мероприятия позволят повысить эффективность налогового планирования не только сделок, но и финансово-хозяйственной деятельности организации в целом.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1 ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ЭТАПЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ: СТАТЬЯ. [ЭЛЕКТРОННЫЙ РЕСУРС]. URL: [HTTP://WWW.PNALOG.RU/MATERIAL/OPTIMIZACIYA-NALOGOVOI-NAGRUZKI-DOGOVOR](http://www.pnalog.ru/material/optimizaciya-nalogovoi-nagruzki-dogovor).

2 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУРАХ: СТАТЬЯ. [ЭЛЕКТРОННЫЙ РЕСУРС]. URL: [HTTP://PNALOG.RU/MATERIAL/EFEKTIVNOST-NALOGOVOGO-PLANIROVANIYA-INTEGRIROVANNYE](http://pnalog.ru/material/efektivnost-nalogovogo-planirovaniya-integrirovannye).

### METHODOLOGY FOR MAKING A DECISION TO CONDUCT A PROCEDURE OF TAX PLANNING OF PURCHASE AND SALES TRANSACTIONS AND ETIMATION OF ITS EFFICIENCY

**Krasnova Julia Sergeevna,**  
5th year student, Department of Economics,  
e-mail: youlianaks@mail.ru

Smolensk branch of National Research University  
«Moscow Power Engineering Institute»,  
*Smolensk*

*The article proves the significance of conducting tax planning of transactions. In particular, the relevance of tax optimization of purchase and sales transactions has been justified. Methodology for making a decision to conduct a procedure of tax optimization of purchase and sales transactions has been developed. We suggest adapting the methods of estimation of purchase and sales transactions introduced by the western scientists by using ratio analysis. And we worked out a multiplicative estimation model.*

Key words: tax planning, tax optimization, taxation, legal method, tax payer.