

УДК 338.984
ББК 65.9 (2Р) 30-2

А 437 Актуальные проблемы развития Новосибирской области и пути их решения / под ред. А.С. Новоселова, А.П. Кулаева. В 2 ч. Часть 2. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2014. – 272 с.

ISBN 978-5-89665-284-7

Эффективное решение проблем развития Новосибирской области в современных условиях во многом зависит от наличия и использования адекватных инструментов подготовки, принятия и воплощения решений.

В данной части сборника научных трудов представлены результаты исследований сотрудников Института экономики и организации промышленного производства СО РАН и специалистов по адаптации существующих и разработке современных методов и инструментов планирования и управления развитием Новосибирской области и отдельных ее сфер.

Сборник предназначен для широкого круга специалистов, занимающихся научной, преподавательской и управленческой деятельностью, студентов и аспирантов, изучающих современные проблемы развития Новосибирской области, ее субъектов, пути и инструменты решения таких проблем в современных условиях.

УДК 338.984
ББК 65.9 (2Р) 30-2

ISBN 978-5-89665-284-7

© ИЭОПП СО РАН, 2014 г.
© Коллектив авторов, 2014 г.

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Система налогообложения и налоговая нагрузка существенным образом влияют на эффективность работы промышленного предприятия. Особенно существенным такое влияние становится при активизации инновационных процессов. Экономическое стимулирование разработок нововведений и их внедрения в производство выступает одним из важнейших факторов повышения инновационной активности предприятий, что, в свою очередь, определяет долгосрочную конкурентоспособность экономики. При этом такое стимулирование должно иметь место не только в рамках внутрифирменных механизмов, но и на государственном уровне, а важным направлением институциональной поддержки инновационно-инвестиционного процесса является совершенствование налоговой системы.

Уровень налоговой нагрузки определяется отношением общих налоговых отчислений (без налога на доходы физических лиц – НДФЛ) к валовой добавленной стоимости (ДС). В 2008 г. в целом по РФ такой показатель был определен в размере 0,412 [1]. Самая значительная налоговая нагрузка легла на обрабатывающие производства.

Как показывает практика, при повышении эффективности производства налоговая нагрузка на предприятие увеличивается. Покажем, как именно она изменяется на реальном предприятии при стратегическом планировании его развития, при изменении эффективности планов, налоговой системы.

Предприятие осуществляет производство и продажу продукции по 4-м товарным группам. Дана оценка роста спроса на продукцию в каждой товарной группе с учетом прогнозной инфляции. Этому возможному росту продаж поставлены в соответствие объемы капитальных вложений. Будем исходить из того, что рассчитанные объемы продаж и реализации могут быть достигнуты при условии выполнения планов инвестиций. Достижение этих условий может быть с разной эффективностью, которую мы поставим в за-

висимость от системы налогообложения. В табл. 1 представлена часть стратегической программы развития предприятия до 2015 г.

Как показано в табл. 1, инвестиционная нагрузка на предприятие велика. При этом следует учесть, что при таком росте объемов продаж существенно возрастает и необходимый объем оборотного капитала, который также следует финансировать. Требования и условия финансирования, которые следует учесть при расчетах, заключаются в следующем. Предполагается использование в основном чистой прибыли. Использование краткосрочных кредитов (под 15% годовых) направлено на пополнение оборотного капитала. Долгосрочные кредиты берутся под 16% годовых. Ясно, что в такой сложной инвестиционной ситуации очень многое будет зависеть от налоговой системы [2; 3 и др.].

Будем учитывать только наиболее важные налоги – НДС, налог на прибыль, страховые платежи (СП), налог на имущество, налог на доходы физических лиц (НДФЛ).

Представим несколько вариантов стратегических решений развития предприятия с учетом изменения налоговой системы. В расчетах использована модель оптимизации функционирования предприятия [4], для которой заданы верхние границы спроса на продукцию и объемы требуемых инвестиций для реализации инвестиционных проектов по освоению реализации новой

Таблица 1

Прогнозные объемы продаж (по спросу) и инвестиций

Товарные группы продукции	Показатели, млн руб.	Годы				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Продажи	127	168	212	235	260
	Инвестиции	15	5,6	5,9		
2	Продажи	307	507	779	1116	1470
	Инвестиции	64	45	24		
3	Продажи	19	26	38	42	47
	Инвестиции					
4	Продажи		45	106	118	130
	Инвестиции	21	33	12		
В целом по предприятию	Продажи	453	746	1135	1511	1907
	Инвестиции	100	83,6	41,9		

продукции. Используются реальные данные по затратам с учетом инфляции по годам и эффектов от реализации нововведений. Основной критерий оптимизации – максимум чистого дисконтированного дохода [4–6]. Используются критерии максимизации объемов продаж и чистой прибыли.

При критерии оптимизации на максимум объема продаж за пять лет он составит 5752 млн руб.; чистая прибыль – 384,9 млн руб.; за пять лет общие налоговые отчисления (вместе с НДС) могут составить 706,9 млн руб.; ЧДД отрицательный, –33,2 млн руб. Следовательно, общий срок окупаемости инвестиций по ЧДД составляет более 5-и лет. При оптимизации величины чистой прибыли достигается тот же объем продаж, но чистая прибыль возрастает до 407 млн руб., налоговые отчисления – 712,4 млн руб.; ЧДД увеличивается до –11,83 млн руб. Прибыль возрастает за счет более рационального распределения потока финансовых средств по годам.

При максимизации ЧДД он возрастает до –10,704 млн руб., что и послужило основанием выбора этого варианта базовым для сравнения с последующими вариантами расчетов, тем более что именно такой показатель определяет стоимость компании [6]. Чистая прибыль уменьшается до 382,7 млн руб. Общий объем налоговых отчислений – 689,8 млн руб. Объем продаж также снижается до 5646 млн руб., объем выручки – 5410 млн руб. При этом наиболее рационально строятся финансовые потоки, уменьшается прирост оборотного капитала. Снижение же уровня продаж говорит о том, что дальнейшее увеличение объемов продаж не приводит к повышению эффективности производства (из-за роста оборотного капитала) – снижается ЧДД и стоимость компании. Конечно, для расчета ЧДД следовало бы увеличить длительность планирования (с 2016 г. ЧДД станет положительным), но нет данных о последующих новациях на предприятии. Оценить же варианты развития и их относительную эффективность достаточно и 5-и лет.

Результаты расчетов с учетом существующей системы налогообложения и критерием оптимизации ЧДД представлены в табл. 2.

Как видим из табл. 2, для промышленного предприятия реализовать несколько инвестиционных проектов достаточно сложно. Необходимо освоить 225,5 млн руб. капитальных вложений (в основном это оборудование), профинансировать прирост

Таблица 2

Прогноз изменения налоговой нагрузки предприятия

Показатели, \ годы млн руб.	2011	2012	2013	2014	2015	Рост показателей относительно 2011 г., разы
Продажи	453	746	1135	1405	1907	4,21
Выручка	435	702	1076	1364	1832	4,21
НДС	24,7	38,2	59,6	76,7	107,7	4,36
Материальные затраты	311,6	510	772	957,7	1258	4,04
Оплата труда без СП	59,5	91,6	133,5	156,1	198,2	3,33
Страховые платежи	20,2	27,5	40,1	46,8	59,5	2,94
Прибыль до налогооблож.	18,2	30,5	78,2	125,7	225,7	12,4
Налог на прибыль	3,64	6,09	15,6	25,1	45,1	12,4
Налог на имущество	1,38	1,99	2,24	2,24	2,24	1,62
Налоги в целом без НДС/Л	49,9	73,8	117,5	150,8	214,5	4,3
Добавленная стоимость, ДС	129	204	334	430	615,8	4,77
Налоговая нагрузка к ДС к выручке	0,387 0,115	0,362 0,105	0,352 0,109	0,351 0,11	0,348 0,117	0,9 1,02
НДФЛ	7,7	11,9	17,36	20,3	25,7	3,34
Финансиров. прироста оборот. капитала из прибыли				49,7	147,1	
Долгосрочный кредит	80,4	45,0	0,33			
Рентабельность продаж	0,042	0,043	0,073	0,092	0,123	2,93
Экономическая рентабельность активов (коэффиц.)	0,065	0,067	0,12	0,166	0,25	3,85
Коэффициент текущей ликвидности	1,28	1,16	1,09	1,18	1,5	1,17
Коэфф. обеспеч. собств. оборотными средствами	-0,26	-0,32	-0,1	0,096	0,33	
Коэффициент автономии	0,24	0,2	0,24	0,337	0,482	2,0

оборотного капитала в объеме 197 млн руб. Как показано в табл. 2, моделирование позволило оптимизировать денежные потоки – в первую очередь финансируется возврат долгосрочных кредитов, а потом – прирост оборотного капитала. При этом активно использован коммерческий кредит, кредиторская задолженность, но коэффициент текущей ликвидности не уменьшался ниже единицы. При выполнении проектов объем реализации может возрасти в 4,21 раза. Экономическая рентабельность активов изменится с 6,5 до 25%, рентабельность продаж – с 4 до 12,3%. Коэффициент текущей ликвидности может увеличиться с 1,28 до 1,5. У предприятия есть еще возможность снизить уровень оборотных активов, что существенно улучшит его технико-экономические показатели. Значительно возрастает финансовая устойчивость предприятия – коэффициент автономии изменится с 0,24 до 0,49, т.е. почти до норматива. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами возрастет с отрицательного значения до трехкратного превышения норматива. Структура баланса в этом случае будет удовлетворительной.

Рассмотрим ситуацию с налогообложением. Рост НДС – в 4,36 раза. По сравнению с коэффициентом роста реализации продукции прирост составит 3,56%. Это происходит из-за того, что уменьшается доля материальных затрат в себестоимости продукции, а отчисления НДС увеличиваются, структура баланса предприятия нарушается на 7,74 млн руб. (к концу 2015 г.). Такое рассогласование баланса придется оплачивать из прибыли предприятия [3].

При закупке основных средств (оборудование, оплата сторонних строительно-монтажных работ, СМР) предприятие также оплачивает входящий НДС, но при вводе мощностей НДС компенсируется.

Относительно коэффициента роста реализации продукции меньше коэффициенты роста страховых отчислений (относительно уменьшается объем оплаты труда, а в 2011 г. страховые отчисления были увеличены до 34%, в 2012 г. уменьшены до 30%), налога на имущество. Более чем в 12 раз возрастает прибыль и налог на прибыль. В большей степени, чем рост выручки, возрастают общие налоговые отчисления, величина добавленной стоимости. При этом ДС растет быстрее, чем налоговые отчисления. По этой причине и налоговая нагрузка относительно ДС уменьшается. Здесь следует отметить, что методически выбор коэффициента налоговой нагрузки на предприятии относительно ДС не удачен. В основе

расчетов ДС и налоговых отчислений лежат одни и те же величины: прибыль, величина оплаты труда с начислениями, НДС определяется с части ДС и входит в ДС. Показатель налоговой нагрузки относительно объемов реализации продукции более информативен, а в данном случае он увеличивается.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при увеличении эффективности производства уменьшается налоговая нагрузка относительно добавленной стоимости, но увеличивается налоговая нагрузка относительно объемов выручки продукции. В среднем за пять лет она составит следующую величину – 0,1112.

Дальнейший анализ будет связан с оценкой влияния изменения налоговой системы на эффективность деятельности предприятия.

Рассмотрим следующий эксперимент, сравнивая его с базовым расчетом: предположим, что ставка НДС будет уменьшена на 1%. Это приведет к увеличению ЧДД до –10,5 млн руб., прибыли до 383 млн руб., немного снижается объем продаж до 5642 млн руб., но существенно уменьшается объем налоговых отчислений до 672,5 млн руб. Поэтому, чтобы снизить ставку НДС, необходимо увеличить поступление налоговых отчислений за счет других налогов.

НДС уменьшает спрос на продукцию предприятий. Поэтому дополним предыдущий эксперимент следующим условием – увеличим спрос на продукцию на 1%. Результаты расчетов следующие: ЧДД возрастает до –9,79 млн руб., увеличивается объем продаж до 5683 млн руб., растет чистая прибыль за пятилетку до 386 млн руб. Однако налоговые отчисления меньше базовых на 13,5 млн руб. Таким образом, снижение НДС не так-то просто компенсировать.

Следующий вариант расчетов – снижение налога на прибыль на 1%. Результаты эксперимента: рост ЧДД до –10,4 млн руб., чистой прибыли до 385 млн руб., уменьшается немного объем продаж до 5636 млн руб. и налоговых отчислений до 683 млн руб.

Наиболее чувствительно для системы налогообложения снижение уровня страховых платежей (СП), взносов. В 2011 году ставка СП была 34%, а далее – 30%. Уменьшим уровень СП на 1%. Это приводит к росту ЧДД до –10,18 млн руб., чистой прибыли до 384,6 млн руб. Однако немного снижаются объем продаж до 5635 млн руб. и налоговые поступления до 682,2 млн руб.

Снижение ставки налога на имущество также приводит к увеличению эффективности работы предприятия (растет прибыль до налогообложения). Таким образом, как показано, снижение ставок налогообложения приводит к росту эффективности (при-

были, рентабельности, ЧДД), но нельзя забывать о фискальном назначении налоговой системы.

Рассмотрим следующее предложение об изменении налоговой системы: одновременно со снижением ставки СП увеличим уровень оплаты труда так, чтобы не изменилась себестоимость продаж продукции. Увеличим ставку также НДС, чтобы сумма налоговых отчислений не уменьшилась. На примере дадим обоснование новой ставки НДС. Пусть оплата труда равна 100 ед. Налоговые отчисления относительно оплаты труда составят 43 ед. (СО – 30 ед., НДС – 13 ед.). Уменьшаем ставку СП с 30 до 28,713% (т.е. чуть больше чем на 1%), а оплату труда увеличиваем на 1%, т.е. до 101 ед. Себестоимость продукции (а также прибыль, налог на прибыль) в этом случае останется неизменной ($130 = 101 * 1,28713$), а СП уменьшаются до 29 ед. Следовательно, мы должны увеличить НДС до 14 ед. Отсюда ставка НДС увеличивается до 13,8614% ($101 * 0,138614 = 14$). Такая схема изменения налоговой системы приводит к уменьшению налоговой нагрузки на предприятие, так как увеличивается налог на доходы физических лиц (без уменьшения их чистых доходов), благоприятствует увеличению роста оплаты труда. Таким образом, возможно смещение налоговых отчислений в сторону НДС без потерь работниками предприятия в оплате труда. Однако увеличение НДС болезненно воспринимается населением, поэтому изменение налоговой системы в этом направлении будет затруднено.

Представим эксперимент по замене НДС налогом на продажи. Проведение такого изменения предлагают многие, однако никакого обоснования не приводится, да и без моделирования не обойтись. Здесь следует учесть различие данных налогов. Для того чтобы предприятиям выплатить НДС, оптовые цены на продукцию предприятия увеличиваются на 18%. Этот дополнительный объем продаж служит только для выплаты НДС, т.е. не увеличивает объем выручки предприятия. Каждое предприятие, участвующее в производстве какой-то продукции, оплачивает свою долю НДС. Так, в базовом 2011 г. начислено 25,45 млн руб. НДС, оплачено 24,7 млн руб. (из-за квартальной отсрочки платежей). Следовательно, для того, чтобы выплатить такой же налог с продаж, а его величина попадет в прочие затраты (и уменьшит прибыль до налогообложения), необходимо объем продаж в 453 млн руб. увеличить на 25,45 млн руб. Однако и само предприятие будет покупать услуги, сырье и материалы по новым ценам, т.е. необходимо еще до-

полнительное увеличение цен на продукцию. Здесь без результатов моделирования, представленных в табл. 2, не обойтись.

Итак, за базу берется 2011 год. Необходимо для этого года заменить НДС налогом с продаж так, чтобы общие налоговые поступления не уменьшились. Обозначим через X долю прироста цен, а через Y – коэффициент налога с продаж. Чтобы компенсировать НДС в размере 25,45 млн руб. запишем следующее условие: $25,45 = 453(1 + X)Y$. При этом стоимость покупок услуг и материалов должна быть увеличена на долю X , а прибыль от продаж $(453 - 429,7)$ должна составить 23,3 млн руб.:

$$453(1 + X) - 453(1 + X)Y - 429,7 - 311,6X = 23,3,$$

здесь 429,7 млн руб. – себестоимость продаж, 311,6 млн руб. – стоимость покупок услуг и материалов.

Отсюда $X = 0,18$, т.е. цены предприятия должны быть увеличены на 18%, что упрощает рыночную ситуацию – продукция и сейчас продается с такой же наценкой. То, что $X = 0,18$, говорит и о точной настройке модели. Налог с продаж должен быть на уровне 0,0476, т.е. 4,76%. Это предварительная оценка. Мы должны уточнить ее, проведя расчеты с полученной информацией, которая учитывается при моделировании. Необходимо выйти на уровень общих налоговых отчислений за пять лет в размере не менее 689,8 млн руб. (с НДС). При этом здесь следует учесть следующее уточнение. При данной системе налогообложения стоимость инвестиций в 225,5 млн руб. (без НДС) также должна быть увеличена на 18%.

Результаты расчетов следующие. Объем налоговых отчислений – 701 млн руб., т.е. бюджет не теряет поступления. При этом в результате итерационных расчетов уточняем налог с продаж – 4,56%. Конечный потребитель получит продукцию по той же цене, что и с НДС, но возрастут цены на промежуточных этапах производства. В данном случае объем продаж за пять лет возрастет до 6685 млн руб. (выручка – 6406 млн руб.), а чистая прибыль – до 419,1 млн руб. ЧДД уменьшится до –10,895 млн руб., что немного хуже, чем базовое решение. Таким образом, это говорит о том, что явного преимущества данного направления изменения налоговой системы не просматривается. Тем более оно не связано прямо со стимулированием экономии затрат в производстве.

Представим еще один вариант изменения налоговой системы. «Введем» налог на материальные затраты и услуги (НМЗ). Именно относительно этой величины определяется сейчас входящий НДС.

Подбираем так ставку НМЗ, чтобы можно было заменить налоговые отчисления по НДС, СП и прибыли. Такая ставка определена на уровне 13,35%. Чтобы обеспечить выплату налога, равного НДС, как уже показано, надо увеличить цены на продукцию предприятия на 18%, входящие материальные затраты и услуги также по стоимости увеличиваются на 18%. Результаты расчетов следующие. ЧДД уменьшается до –12,28 млн руб., объем продаж – 6648 млн руб. (выручка – 6369 млн руб.), чистая прибыль за пятилетний период – 432,4 млн руб., налоговые отчисления – 689,8 млн руб. (не меньше, чем при базовой системе). Данное направление изменения системы налогообложения отличается от других тем, что предприятие будет заинтересовано в снижении затрат. Увеличение прибыли обеспечит более динамичное развитие предприятия, будет способствовать и росту налоговых отчислений в не меньшей степени, чем существующая система налогообложения. Однако из-за того, что ЧДД меньше, чем в базовом варианте, создается впечатление, что предложенная система налогообложения хуже существующей.

Здесь следует отметить следующее. Сравнить рассматриваемые три варианта систем налогообложения на основе проведенных расчетов не совсем корректно. Системы налогообложения с учетом налогов с продаж и на материальные затраты строились с учетом того, что они примерно обеспечивают тот же объем налоговых отчислений в бюджет, что и действующая система. Поэтому базовые расчеты по данным трем системам налогообложения примем за основу, а для того, что бы сказать какая из них более эффективна, проведем дополнительные расчеты. Добавим в исходные данные расчетов дополнительные изменения (одинаковые для каждой модели): объем инвестиций возрастает на два млн руб., но уменьшаются расходы заработной платы и материальные затраты по второй товарной группе (на единицу продукции) в связи с реализацией технологического нововведения. Та система, которая обеспечит наибольший прирост ЧДД и уменьшит налоговую нагрузку на предприятие и будет признана наиболее эффективной. Такой критерий основан на том, что предприятие стремится работать в таких зонах (областях) хозяйствования, где можно получить наибольший экономический эффект и иметь наименьшую налоговую нагрузку.

Результаты расчетов представим в табл. 3. Для каждой из трех систем налогообложения представлены два варианта расчетов – базовый, а второй с учетом реализации дополнительного нововведения. Для существующей системы налогообложения расчеты показы-

вают, что реализация нововведения приведет к росту ЧДД на 0,446 млн руб., прибыли – на 23,5 млн руб. При этом налоговая нагрузка относительно объема выручки возрастает с 0,1112 до 0,1131. Этот результат подтверждает вывод, сделанный по данным табл. 3. о росте налоговой нагрузки при повышении эффективности производства.

При моделировании системы налогообложения с заменой НДС налогом с продаж реализация нововведения приводит к более существенному увеличению ЧДД (на 1,038 млн руб.), рост налоговой нагрузки незначителен. Таким образом, можно сказать, что данная система налогообложения не хуже существующей.

Расчеты с учетом системы налогообложения материальных затрат и услуг показывают, что она наиболее приемлема для предприятия. Рост ЧДД от реализации нововведения составит 1,423 млн руб., уменьшается налоговая нагрузка относительно объемов выручки продукции, объем чистой прибыли максимальный (из всех вариантов расчетов). Система способствует снижению затрат, что является главнейшим направлением достижения конкурентных преимуществ предприятия. Уменьшаются налоговые отчисления до 581,6 млн руб. плюс НДС 79,46 млн руб. Однако для государства важна перспектива эффективного развития предприятия в будущем. Значительный рост чистой прибыли (236,6 млн руб. с 2016 г.) приведет к еще большему развитию предприятия, к увеличению налоговых отчислений.

В рассматриваемом случае за пять лет предприятие может получить 464,4 млн руб. чистой прибыли, которая уйдет на оплату

Таблица 3

Изменение показателей при моделировании реализации одного и того же нововведения при разных системах налогообложения

Показатели в млн руб. за 5 лет	При существующем налогообложении		При налоге с продаж		При налоге с матери- альных затрат и услуг	
	1	2	1	2	1	2
Выручка	5410	5360	6406	6120	6369	6149
Чистая прибыль	382,7	406,2	419,1	426,2	432,4	464,4
Налоговые отчисления без НДС	606,7	606,1	617,5	594	606,3	581,6
ЧДД	-10,704	-10,258	-10,895	-9,857	-12,285	-10,862
Налоговая нагрузка к выручке (коэффициент)	0,1112	0,1131	0,0964	0,0971	0,0952	0,0946

кредитов, финансирование прироста оборотного капитала, но уже с шестого года чистая прибыль пойдет на дальнейшее увеличение эффективности работы предприятия. За пять лет государство может получить 661,06 млн руб. налоговых отчислений. Следовательно, государство является наиболее заинтересованной стороной в повышении эффективности производства. Поэтому частичное уменьшение налоговой нагрузки на предприятие следует рассматривать как вклад государства (в рамках государственно-частного партнерства) в реализацию инновационно-инвестиционных проектов на промышленных предприятиях.

Литература

1. **Сайфиева С.Н.** Налоговая нагрузка на ключевые секторы российской экономики в 2000–2008 гг. // *Финансы*. – 2010. – № 8. – С. 37–43.
2. **Титов В.В.** О разработке налоговой системы как механизме стимулирования роста эффективности производства на промышленных предприятиях // *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки*. – 2008. – № 4(61). – С. 41–47.
3. **Титов В.В., Жигульский Г.В.** Налоговая система как фактор экономического стимулирования инновационной активизации промышленных предприятий // *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки*. – 2011. – № 4 (127). – С. 197–202.
4. **Титов В.В.** Оптимизация управления промышленной корпорацией: вопросы методологии и моделирования. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007.
5. **Титов В.В.** Проблемы и механизмы активизации инновационного предпринимательства в промышленности // *Регион: экономика и социология*. – 2011. – № 1. – С. 235–247.
6. **Титов В.В.** Оценка эффективности реализации инновационного потенциала предприятия на основе прироста его рыночной стоимости // *Регион: экономика и социология*. – 2011. – № 4. – С. 230–241.