

ги с множеством ставок и многочисленными вычетами и льготами, налоговые органы, обладающие ограниченными ресурсами, могут столкнуться со значительными трудностями в борьбе с уклонением от уплаты налогов.

Недостатки налоговой системы лежат на поверхности. Это и слишком большое количество налогов, и чрезмерные ставки, и, как следствие, непременно высокая доля налоговых платежей из общей суммы доходов хозяйственных субъектов, которые из-за этого вынуждены искать пути выхода из-под налогового пресса. Наиболее привлекательной представляется сфера коммерции, где значительно шире возможности для быстрой оборачиваемости средств. Но и здесь в нестабильных финансово-кредитных условиях налоги настолько повышают вероятность банкротства, что выталкивают предпринимателей в теневую сферу. Таким образом, налоговая система лежит в основе интенсивного увеличения теневых операций. В результате так называемые «недоборы» планируемых поступлений в бюджет не только имеют криминальную основу – они являются результатом естественной самозащиты хозяйствующих субъектов от налогового давления. Руководители любого предприятия и предприниматели поставлены перед выбором: либо они платят все налоги и обрекают себя на банкротство, либо прячут все, что могут, и продолжают жить. Ясно, что предпочтение отдается второму.

На протяжении большей части 1990-х гг. Россия вносила лишь относительно небольшие изменения в налоговую систему, и только начиная с 1999 г. власти инициировали налоговые реформы, охватившие все основные источники налоговых поступлений. Эти реформы были проведены постепенно, в течение нескольких лет, сделав Россию успешным реформатором налоговой системы и инспирировав схожие реформы в некоторых других республиках бывшего Советского Союза.

Глава 1. Методологические основы организации налоговых расчетов

1.1. Взаимосвязь организации с государственными органами по налогам

В ряду доходов государства налогам принадлежит одно из важнейших мест. Организация налоговой системы и система взимания налогов предполагают высокий уровень правового сознания, определенный уровень развития экономики и систем контроля.

Налоговые отношения регулируются правовыми актами, принятыми и принимаемыми полномочными государственными органами (незаконченная налоговая реформа). Однако не следует игнорировать требования объективных экономических законов, так как правовые акты о развитии налоговых отношений, принятые без полного учета этих требований, не в состоянии их регулировать. Именно экономические законы определяют, какими должны быть правовые акты в налогообложении.

Экономические законы могут выражать объективную экономическую необходимость утверждения производственных отношений, которые способствуют ускорению развития производительных сил и повышению эффективности производства.

Мы считаем, что налоговые отношения регулируются системой объективных экономических законов, которые в свою очередь могут выступать во взаимодействии друг с другом не только напрямую, но и через экономический закон налоговых отношений (рис. 1.1).

Взаимодействие основных экономических законов будет влиять на «перераспределение доходов между различными отраслями с помощью налоговой нагрузки»¹.

Оценка современной концепции налоговой политики России представлена руководителем Экспертного управления Администрации Президента РФ А.В. Дворковичем:

- сейчас общая налоговая нагрузка на производственную сферу является чрезмерной и препятствует ускорению экономического роста;
- новая налоговая система должна способствовать экономическому росту, а основная налоговая нагрузка не должна лежать на производственной деятельности;

¹ Телеобращение Президента РФ В.В. Путина 25.10.2006.

- налоговая система должна способствовать справедливому распределению доходов в обществе.

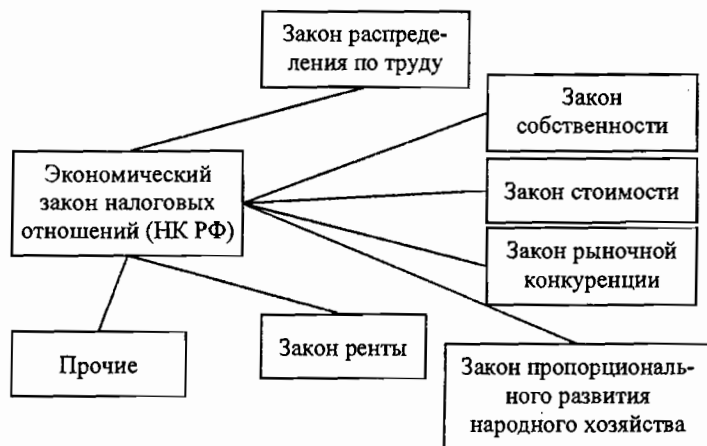


Рис. 1.1. Схема взаимодействия экономических законов

Налоговая система РФ была создана в 1992 г. и с тех пор претерпела ряд существенных изменений. Рассмотрим динамику основных характеристик налогообложения и ряда макроэкономических показателей с целью выявления взаимосвязей между ними.

Общепринятыми показателями налоговой нагрузки считаются кассовый (Tcash), определяемый как процентная доля ВВП на основе налогов, уплаченных в бюджет, и фактический (Tfact), определяемый как сумма начисленных налоговых обязательств (включают в себя уплаченные налоги и задолженность по налогам). Проанализируем эти показатели за период 2000–2005 гг. (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Общие характеристики налогообложения*

Период	ВВП, млрд руб.	Налоги, поступившие в бюджет	Задолженность по налоговым платежам
2000	7305	2220,9	621,7
2001	9039	2948,2	674,2
2002	10863	3617,2	738,1
2003	13021	4322,5	714,0
2004	16778	5668,5	886,9
2005	21400	6250,0	900,0

* Рассчитано по данным 2000–2002 гг.; 2003–2005 гг.

Из данных табл. 1.1 видно, что предельные объемы налоговых изъятий, которые может выдержать экономика, в той или иной мере зависят от ее эффективности и величины ВВП.

Налоговая система начала 90-х гг. прошлого века оказывала высокую налоговую нагрузку на предприятия, имела много налоговых санкций, еще больше – налоговых льгот и индивидуальных преференций, что привело к нарушению одного из базовых принципов налогообложения – равенства, что в свою очередь стало причиной превращения налоговой системы в тормоз на пути экономического развития.

Стимулирующая роль действующего НК РФ выражается:

- в уменьшении перечня взимаемых налогов;
- в снижении ставок основных федеральных налогов;
- в отмене большинства льгот.

Понимая, что налоги превратились в решающий фактор международной и региональной конкуренции, исследуем значение налоговой нагрузки и налоговой информации для государства, собственников предприятий, инвесторов и других пользователей информации.

Налоговая взаимосвязь организации с государством возникает из самого определения налога (ст. 8 НК РФ), когда становится понятно, что у одной стороны этой взаимосвязи изымают часть денежных средств (налогоплательщик), а у другой стороны возникает доходная часть бюджета (государственные органы). Причем участники налоговых взаимоотношений отчетливо представляют, что их налоговая деятельность попадает в зону финансовых рисков.

Таким образом, всем субъектам финансовых (в том числе и налоговых) отношений необходима прозрачность результатов деятельности компании и каждая группа пользователей надеется получить полную и достоверную информацию по интересующим ее вопросам. Государство заинтересовано в полной уплате налогов, кредиторы – в возврате кредитов, поставщики – в платежеспособности, а собственники (акционеры) вправе рассчитывать на желаемый уровень доходности и умеренные риски по своим вложениям.

Можно сказать, что речь идет о таком управлении предприятием, которое обеспечивает разумное уменьшение негативных последствий ожидаемых результатов деятельности. Под негативными последствиями, в большей мере, руководство и собственники понимают финансовые риски и угрозу банкротства.

Банкротство предприятия не бывает случайным, и, как правило, эта процедура преднамеренная. «Случайным» это событие может быть для акционеров, но никак не для исполнительной дирекции.

Финансовые риски в основном связаны с управленческими решениями, в том числе и с налогообложением. Их систематизация представлена в каталоге рисков (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Каталог рисков

Внешние риски	Региональный риск (расположение капитала)	
	Инфляционный риск	
Внутренние риски	Юридический риск	
	Риск стихийных бедствий	
	Производственные риски	Развитие продукции
		Производительность
Финансовые риски	Управление запасами	
	Качество	
Риски принятия решений	Охрана окружающей среды	
	Договорные обязательства	
	Калькулирование себестоимости	
Риски принятия решений	Ценовые риски	
	Риски ликвидности	
	Риски кредитования	
Риски принятия решений	Бюджетирование	
	Налогообложение	
	Информация в учете и отчетности	
	Инвестиционные расчеты	
		Корпоративная отчетность

Из данных каталога видно, что риски принятия решений будут в полной мере относиться к рискам информационным. Информационное поле любой организации должно формироваться в зависимости от целей, которые ставят перед собой собственники и исполнительная дирекция исходя из системного подхода к процессу управления предприятием вообще и процессу управления налогами в частности. Учитывая это, процесс управления налогами следует рассматривать как установление взаимосвязи объективных финансовых отношений с другими хозяйственными аспектами (рис. 1.2).

Мы считаем, что логика управления финансами и рисками должна строиться с учетом особенностей, присущих процессу налогообложения, а также налоговой информативности российской отчетности.

Рассматривая риски, в том числе налоговые, пользователи информации должны знать и понимать, где и какого качества информацию можно и нужно получить для минимизации финансовых потерь.

Основным видом отчетности на современном этапе является финансовая отчетность, утвержденная ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность», основное содержание которой сведено к отражению информации о том, в каких объемах предприятию предоставлены ресурсы (взносы в уставный капитал, кредиты, займы) и кто в результате финансово-хозяйственной деятельности получил выгоды (дивиденды, проценты).

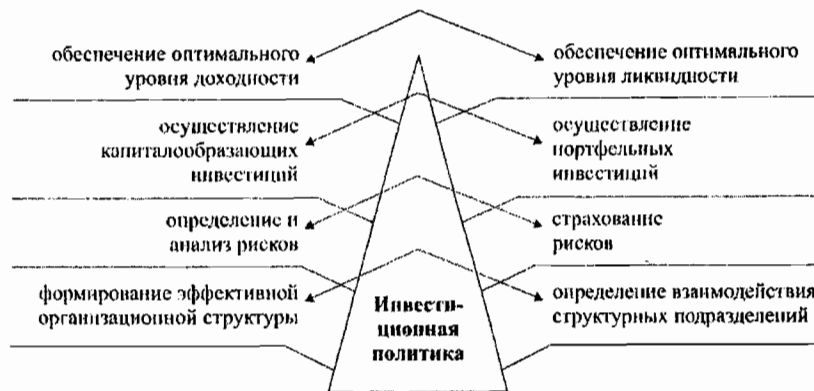


Рис. 1.2. «Дерево целей» информационной политики предприятия

Причем собственники (акционеры) получают выгоды не сразу, а после того, как будут удовлетворены требования государства, трудового коллектива и в какой-то мере кредиторов. Требования государства возникают из необходимости уплачивать налоги и сборы, причем аналогом договора в данном случае будет выступать свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц.

Наличие такой записи свидетельствует о возникших взаимоотношениях организации с государством в рамках существующей налоговой системы. Государственные органы контролируют налоговые риски через построение налоговой системы РФ.

Принципы построения налоговой системы Российской Федерации достаточно полно используются государством в условиях стабильно развивающейся экономики для осуществления структурной и социальной направленности налогообложения.

Налоговая система РФ реализуется через налоговые правоотношения, которые могут быть охарактеризованы как вид финансовых правоотношений, регулируемых нормами налогового права. Согласно ст. 2 НК РФ законодательство о налогах и сборах реализует «властные отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в Российской Федерации, а также отношения, возникающие в процессе

осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц и привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения».

Для проведения эффективной финансовой политики государству необходимо иметь систему налогового администрирования, механизм которого надежно обеспечивает налоговые поступления в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды².

В качестве основных методов налогового администрирования в Российской Федерации считаем целесообразным выделить следующие:

- налоговое планирование (прогнозирование);
- налоговое регулирование;
- налоговый контроль.

Посмотрим, какие задачи могут быть решены с помощью этих методов, если основной целью администрирования является прогноз плановых налоговых поступлений в бюджет.

Различают следующие виды налогового прогнозирования:

- оперативное – осуществляется Минфином РФ на месяц и обеспечивает оценку поступления налогов;
- краткосрочное – основа составления годового бюджета для всех уровней бюджета;
- среднесрочное – основа для составления бюджета государства (организации) на 3–5 лет;
- долгосрочное – основа для составления бюджета организации на срок более 5 лет.

Содержание налогового администрирования представлено на рис. 1.3–1.5.

Все рисунки показывают, что налоговое администрирование полностью ориентировано на выполнение налогами фискальной и контрольной функций в полном объеме (на максимальное пополнение бюджета).

Стабильно развивающаяся экономика обеспечивает доходную часть бюджета через взимаемые налоги. Эту взаимосвязь и ее разумные границы определил профессор А. Лаффер, построив параболическую кривую, которая получила название «кривая Лаффера». Заинтересованность хозяйствующих субъектов, по мнению А. Лаффера, является движущей силой процветающей экономики.

² Дадашев А.З., Лобанов А.В. Налоговое администрирование в Российской Федерации. М.: Книжный мир, 2002. С. 4.



Рис. 1.3. Характеристика налогового прогнозирования



Рис. 1.4. Характеристика налогового регулирования

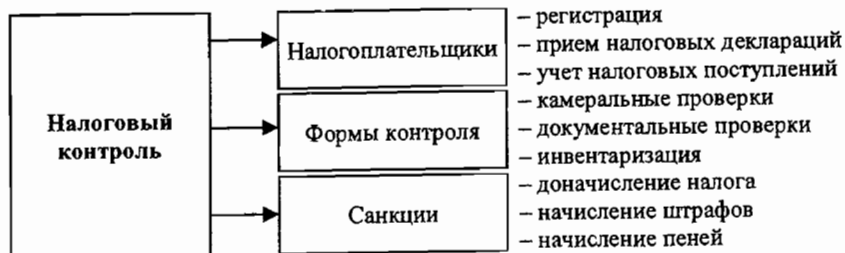


Рис. 1.5. Характеристика налогового контроля

Кривая Лаффера показывает зависимость налоговой базы от изменения ставок налога и утверждает принцип соразмерности, который предусматривает сбалансированность интересов налогоплательщика и государственного бюджета.

Деятельность государства в рамках налогового администрирования позволяет, с одной стороны, прогнозировать налоговые поступления от предприятий, с другой – создать четкую контролируемую структуру, которая обеспечит правильность исчисления и своевременность уплаты налоговых окладов.



Рис. 1.6. Зависимость налоговых поступлений в бюджет от уровня налогообложения³

Поскольку налогообложение имеет большое значение для поддержания финансовой составляющей предприятий, последние в меру

³ ДБ – доходы бюджета; $H_{см}$ – налоговая ставка (от 0 до 100); $ДБ_{max}$ – максимально возможная величина доходов бюджета; $H^*_{см}$ – предельная ставка, при которой доходы бюджета достигают максимального значения.

квалификационных сил и экономических возможностей должны обладать системой подходов, которая обеспечит, кроме правильности исчисления и своевременности уплаты налогов, и предельно допустимый уровень налогового риска. Иными словами, мы считаем, что предприятиям следует формировать налоговую политику.

Для решения этих задач в условиях экономического роста предприятие на начальном этапе должно установить взаимосвязь между объектами бухгалтерского учета и объектами налогообложения, а также рассмотреть зависимость налогообложения от уровня деловой активности.

Прогнозирование результатов деятельности предприятия любой формы собственности (финансового результата) в условиях рыночных отношений будет связано с факторами, на него воздействующими. Факторы традиционно можно разделить на две группы: внешние и внутренние.

Внешние факторы: факторы политики и экономики, налоговая реформа, действия контрагентов и т.п.

Внутренние факторы: квалификация персонала, договорная работа, применение финансового планирования, нормирования, налогового планирования.

Вне сомнения, рост экономических показателей деятельности конкретного предприятия будет вызывать изменения в двух ведущих учетных позициях:

- в объектах бухгалтерского учета;
- в объектах налогообложения.

Определим взаимосвязь между ними (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Взаимосвязь между объектами бухгалтерского учета и объектами налогообложения

№ счета	Счет	Отношение к форме № 1		Объект налогообложения	
		Актив	Пассив	Да	Нет
01	Основные средства	+		+	
03	Доходные вложения в материальные ценности	+		+	
04	Нематериальные активы	+		+	
08	Вложения во внеоборотные активы	+			+
10	Материалы	+		+	
20	Основное производство	+			+

№ счета	Счет	Отношение к форме № 1		Объект налогообложения	
		Актив	Пассив	Да	Нет
26	Общехозяйственные расходы				+
41	Товары	+		+	
50	Касса	+			+
51	Расчетные счета	+			+
58	Финансовые вложения	+			+
60	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	+	+	+	
62	Расчеты с покупателями и заказчиками	+		+	
66	Расчеты по краткосрочным кредитам и займам		+		+
70	Расчеты с персоналом по оплате труда		+	+	
76	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами		+	+	
99	Прибыли и убытки		+	+	

* Следует обратить внимание на отношение к налогообложению счета 26 «Общехозяйственные расходы»: в его составе могут учитываться налоги, по которым объекты налогообложения не являются активами предприятия, например, земельный налог, лесной налог и т.д.

Исследование показало, что при традиционной системе налогообложения налоговое поле российских предприятий достаточно обширно и очень многие объекты бухгалтерского учета являются одновременно и объектами налогообложения. В то же время, изучив основное балансовое уравнение *Активы = Собственный капитал + Обязательства* и данные табл. 1.3, мы считаем, что объектами налогообложения в основном являются активы предприятия.

Следует иметь в виду, что вышеперечисленные объекты бухгалтерского учета традиционно указываются в оценке по балансовой стоимости, т.е. полностью игнорируется концепция справедливой стоимости, которая дает другую оценку активов и пассивов. Суть концепции заключается в обеспечении пользователей информацией о результатах деятельности предприятия исходя из его реально существующей стоимости. Применение концепции также затронет и налоговые обязательства хозяйствующего субъекта.

Рассмотрим характеристику объектов налогообложения организации (из расчета балансовой стоимости) (табл. 1.4).

Характеристика объектов налогообложения

Объект налогообложения	Вид налога	Примечание
ФОТ	НДФЛ	Корректировка базы по видам вычетов
ФОТ	ЕСН	Корректировка базы по видам договоров
Имущество ~ ОС ~ НА ~ МПЗ	Налог на имущество	Расчет среднегодовой стоимости имущества
Прибыль	Налог на прибыль	Корректировка базы на основании МФ РФ гл. 25 НК РФ
Выручка от реализации	НДС, акцизы	Не корректируется
Стоимость материалов, услуг и т.п.	НДС (налоговый вычет)	Не корректируется
Основные средства (транспорт)	Транспортный налог	Не корректируется

Анализ данных табл. 1.3 и 1.4 показал, что, несмотря на ограничение количества взимаемых в Российской Федерации налогов, введенное Налоговым кодексом РФ, почти все объекты бухгалтерского учета, за исключением, пожалуй, денежных средств и материальных ценностей, в той или иной мере попадают под налогообложение.

При этом следует иметь в виду, что налоговая база будет иметь или не будет иметь прямо пропорциональную зависимость от роста объекта налогообложения. Под налоговой базой в общепринятом понимании предполагаем стоимостную, физическую или иную характеристику облагаемого налогом объекта, служащую основой для расчета величины налоговых обязательств (например, стоимость имущества для расчета налога на имущество, величина прибыли для налога на прибыль, количество импортируемого товара для некоторых налогов на импорт и т.д.)⁴⁻⁵.

Причем можно в зависимости от отношения объектов бухгалтерского учета к бухгалтерскому балансу (форма № 1) выделить следующие налоговые базы (табл. 1.5).

⁴ Бухгалтерский учет и аудит: новый англо-русский толковый словарь. СПб.: Экономическая школа, 2004. С. 364.

⁵ Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Управленческий учет. М.: УРСС, 1997. С. 53.

Таблица 1.5

Налоговые базы в зависимости от отношения
объектов бухгалтерского учета к бухгалтерскому балансу

Налоговая база статей актива	Налоговая база статей обязательств
Некоторая числовая характеристика, присваиваемая какой-либо статье активов исходя из правил налогообложения прибыли; рассчитывается как сумма, которая в будущем (при возмещении стоимости актива) будет вычитаться для расчета налогооблагаемой прибыли; если экономические выгоды, ассоциирующиеся с активами, не облагаются налогом на прибыль, то налоговая база такого актива равна его балансовой стоимости	Некоторая числовая характеристика, присваиваемая какой-либо статье обязательств исходя из правил налогообложения прибыли; рассчитывается как разность между балансовой стоимостью обязательства и любой суммой, которая в будущем (при погашении обязательства) будет вычитаться для расчета налогооблагаемой прибыли; для доходов будущих периодов налоговой базой является балансовая стоимость за минусом той части дохода, которая в будущем не облагается налогом на прибыль

Для рассмотрения поведения налогов в зависимости от деловой активности стоит дать ее определение.

Ведущие экономисты, работающие в области управленческого учета, характеризуют деловую активность как изменение уровня производства⁶. При этом уровень производства (количество единиц выпускаемой продукции) зависит от показателей производственной мощности. Под **производственной мощностью** (operating capacity) понимается верхний предел объема производства организации при реальном использовании производственных ресурсов. Из трех существующих видов производственных мощностей – теоретической, практической и нормальной – применяется в управленческих расчетах только нормальная, т. е. предполагается, что у организации есть резервы для увеличения объемов производства.

Вышеуказанная зависимость затрат, в том числе и налогов от деловой активности организации, предполагает их разделение на переменные и постоянные.

Характеристика переменных и постоянных затрат представлена в экономической литературе достаточно обширно, а точнее, каждый автор фиксирует эту позицию с точки зрения теоретических и практических проблем проведения этой классификации. В то же время следует учесть, что область принадлежности затрат к той или иной класси-

⁶ Шеремет А.Д. Управленческий учет. М.: ИНФРА-М, 2005.

фикации (особенно это касается постоянных затрат) ограничена зоной релевантности.

Под **областью релевантности** понимается объем производства/продаж, при котором сохраняется прямо пропорциональная зависимость переменных расходов и независимость постоянных от объема производства (продаж)⁷.

Исследуем, как в связи с этим будут классифицироваться налоги. Причем классификацию будем рассматривать вне зависимости от источника отнесения в бухгалтерском учете и классификации налогов по уровням бюджетов (табл. 1.6).

Таблица 1.6

Классификация налогов в зависимости
от уровня деловой активности

Налог	Переменные	Условно-постоянные*
НДС	+	
Акцизы	+	
Налог на прибыль	+	
ЕСН	+	
Транспортный налог		+
Земельный налог		+
Налог на имущество организаций		+
Экономический налог:		
в пределах нормы		+
сверх нормы	+	
Налог на рекламу		+
Лесной налог		+
Водный налог	+	
Налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы	+	

* Позиция условно-постоянных налогов связана с объемом производства, а не с изменением собственной налогооблагаемой базы.

Исследуем поведение налогов в зависимости от изменения объекта налогообложения (табл. 1.7).

1) Анализируя поведение НДС при росте деловой активности, следует рассматривать особенности технологического цикла, а именно материалоемкое производство или трудоемкое.

⁷ Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. М.: Финансы и статистика, 2003. С. 95.

2) Изучать поведение налога на прибыль следует при допущении, что прибыль (для налогообложения) формируется с учетом гл. 25 НК РФ и не более того, т. е. не применяются так называемые «серые» налоговые схемы.

Таблица 1.7

Поведение налогов в зависимости от изменения объекта налогообложения

Налогооблагаемая база	Налог	Поведение налога	
		Рост ↑	Снижение ↓
Выручка от реализации	НДС	↑	↓
	Налог на прибыль	↑	↓
Фонд оплаты труда	ЕСН	↑	↓
	НДФЛ	↑	↓
Промышленное потребление воды	Водный налог	↑	↓
Мощность	Транспортный налог	↑	↓
Площадь	Земельный налог	–	–
Среднегодовая стоимость имущества	Налог на имущество	–	–

В данном случае нужно обратить внимание на налоговый щит – уменьшение задолженности по налогу посредством разрешенных налоговых вычетов из налогооблагаемого дохода⁸.

Для прогноза финансового результата можно воспользоваться графиком безубыточности, который показывает приблизительную прибыль или убыток при различных объемах в ограниченном диапазоне производства (рис. 1.7).

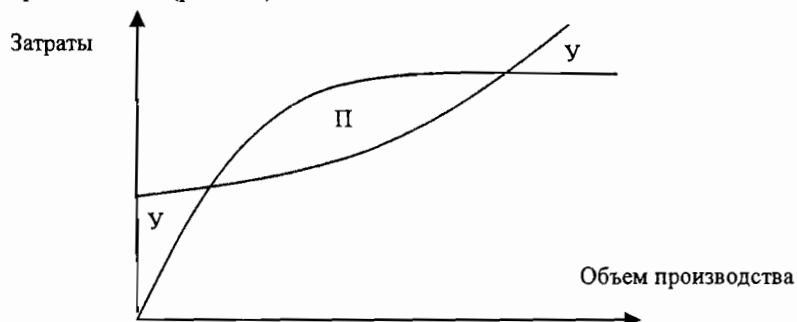


Рис. 1.7. Определение точки безубыточности

⁸ Управленческий учет: официальная терминология СИМА. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. С. 149.

Если изучать вопрос шире, то сначала следует рассмотреть российские классификационные характеристики прибыли (табл. 1.8).

Характеристики прибыли можно разделить на 3 группы:

- экономические;
- бухгалтерские;
- налоговые.

Таблица 1.8

Систематизация видов прибыли предприятия по основным классификационным признакам

Признаки классификации прибыли предприятия	Виды прибыли по соответствующим признакам классификации
1. Источники формирования прибыли, используемые в ее учете	1. Прибыль от реализации продукции. 2. Прибыль от реализации имущества 3. Прибыль от прочих операций
2. Источники формирования прибыли по основным видам деятельности предприятия	1. Прибыль от операционной деятельности. 2. Прибыль от инвестиционной деятельности. 3. Прибыль от финансовой деятельности.
3. Состав элементов, формирующих прибыль	1. Маржинальная прибыль. 2. Балансовая или валовая прибыль. 3. Чистая прибыль
4. Характер налогообложения прибыли.	1. Налогооблагаемая прибыль 2. Прибыль, не подлежащая налогообложению.
5. Характер инфляционной «очистки» прибыли	1. Прибыль номинальная. 2. Прибыль реальная.
6. Рассматриваемый период формирования прибыли	1. Прибыль предшествующего периода. 2. Прибыль отчетного года 3. Прибыль планового года (планируемая прибыль)
7. Регулярность формирования прибыли.	1. Регулярно формируемая прибыль 2. Чрезвычайная прибыль.
8. Характер использования прибыли	1. Капитализированная (нераспределенная) прибыль. 2. Потребленная (распределенная) прибыль.
9. Значение итогового результата хозяйствования	1. Положительная прибыль. 2. Отрицательная прибыль (убыток).

С уплатой налога на прибыль следует связать:

- бухгалтерскую прибыль;
- налоговую облагаемую прибыль;
- чистую прибыль.

Причем эти характеристики ограничены количественным показателем желаемой величины прибыли, который могут устанавливать учредители предприятия.

Налоги представляют собой обязательные сборы, взимаемые государством с хозяйствующих субъектов и с граждан по ставке, установленной в законном порядке.

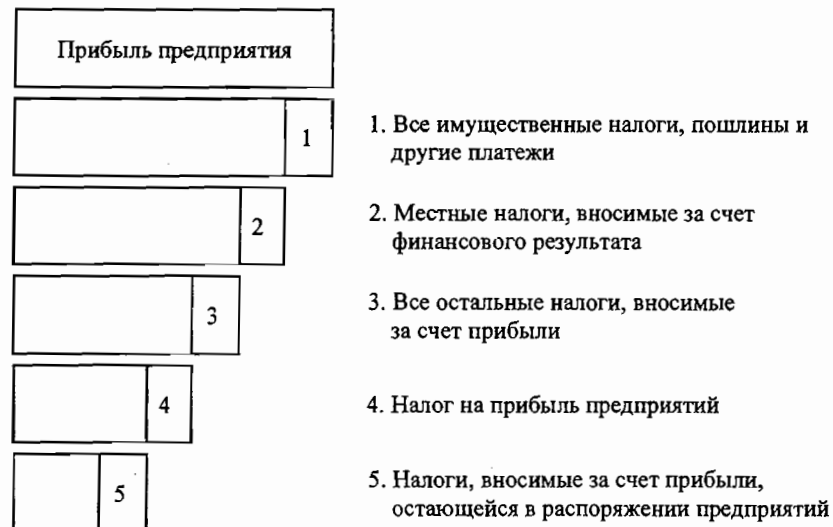


Рис. 1.8. Порядок уплаты налогов из прибыли предприятий⁹

При этом следует иметь в виду, что любая коммерческая деятельность предполагает делегирование полномочий, а также ответственности за управление бизнесом профессиональным менеджерам, особенно там, где собственники не могут или не хотят исполнять функцию управления.

Исходя из этого становится очевидным, что целевые установки собственников и топ-менеджеров не совпадают. Первые заинтересованы в умножении вложенного ими в бизнес капитала, вторые – в повышении заработной платы, приобретении управленческого опыта, установлении бизнес-контактов, формировании деловой репутации и др.

В то же время целеполагание относительно величины прибыли и соответственно налога на прибыль у разных групп собственников также может быть разным. Собственники определяют желаемую вели-

⁹ Черник Д.Г., Алексеев М.Ю. Налоги. М.: Финансы и статистика, 2003. С. 63.

чину прибыли, а исполнительная дирекция под флагом «оптимизации налогообложения» будет снижать ее величину. Наличие на предприятии так называемого корпоративного треугольника приводит к тому, что на этом уровне возникают агентские отношения, в том числе и налоговые.



Рис. 1.9. Корпоративный треугольник

Агентские отношения – это отношения, возникающие в тех случаях, когда одно лицо (исполнитель) действует по поручению другого лица (поручителя)¹⁰.

Следует иметь в виду, что формирование желаемой величины прибыли будет реализовываться через систему управления прибылью предприятия (рис. 1.10).

Можно утверждать, что при изменении уровня деловой активности на величину налога на прибыль будут влиять три основных параметра:

- доходы;
- расходы;
- риски.

Таким образом, делаем вывод, что налоговая информация четко выделяется среди всей экономической. Обособленность этой информации обусловлена взаимоотношениями с государством, которое, регулируя систему экономических отношений в финансово-бюджетной сфере, фиксирует налоговые взаимоотношения между государством и хозяйствующими субъектами.

¹⁰ Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: Финансы и статистика, 2004. С. 44.



Рис. 1.10. Принципиальная схема многоуровневой функциональной системы управления прибылью предприятия

По мнению профессора Д.Г. Черника, «в рыночной экономике взаимодействуют, таким образом, три специфических основных рынка: 1) товаров и услуг, 2) труда, 3) финансовых ресурсов»¹¹.

Экономические взаимоотношения между государством и хозяйствующими субъектами осуществляются на рынке финансовых ресурсов, при этом за счет налоговых поступлений формируется налоговая часть бюджета.

Конфликт интересов государства и хозяйствующего субъекта возникает из-за налогового бремени. Отсюда же появляются и налоговые риски предприятий, каждое из которых формирует свою налоговую политику в виде приказа по учетной политике.

Приказ составляется при использовании правовых подходов к регулированию бухгалтерского и налогового учета. Экономические подходы воздействуют на формирование налоговой политики через снижение налогового бремени, которое позволяет высвободить финансовые ресурсы предприятий.

Таким образом, **планирование налоговых расходов организации** – это совокупность плановых действий, направляемых на увеличение финансовых ресурсов организаций, регулирующих величину и структуру налоговых выплат, воздействующих на принятие управленческих решений и обеспечивающих своевременные расчеты с бюджетом по действующему законодательству.

Следует иметь в виду, что снижение налоговой нагрузки ограничено нормативными документами. Пределы снижения контролирует ФНС РФ при проведении налоговых проверок.

Государство в лице ФНС РФ воздействует на хозяйствующий субъект при определении правильности исчисления и своевременности уплаты налоговых платежей. Формирование предприятием своей налоговой политики направлено на снижение налоговой нагрузки, и при проведении налоговых проверок может возникнуть конфликт интересов государства и предприятия, что неизбежно повлечет штрафные санкции, или финансовые потери для предприятия.

Предприятия, активно работающие на рынке, стремятся выявить и минимизировать налоговые риски со стороны государственных ведомств.

Налоговые риски могут привести к затруднению ведения бизнеса, существенным финансовым потерям, а также к уголовному преследованию руководителей предприятия, так как налоговые конфликты часто заканчиваются в суде.

¹¹ Черник Д.Г. Налоги. М.: Финансы и статистика, 2003. С. 34.

Управление налоговыми рисками предполагает наличие воздействия на риски с целью их снижения, сохранения или передачи. В основе налоговой безопасности лежит ее полноценное информационное обеспечение, как экономическое, так и правовое. Актуальность обеспечения налоговой безопасности обусловлена отсутствием страховой практики, хотя финансовые ресурсы – это активы предприятия, которые могли бы быть застрахованы. В рамках информационного обеспечения следует пользоваться как экономической и учетной информацией, так и ее аналитической интерпретацией.

1.2. Пользователи налоговой информации

Налоговая информация, которой могут воспользоваться лица, заинтересованные в ее использовании для принятия решений, связанных с вопросами налогообложения, в основном сосредоточена в информационной системе бухгалтерского учета.

Пользователей налоговой информации можно разделить на две группы:

- внешние;
- внутренние.

Направленность интересов этих двух основных групп представлена в табл. 1.9.

Таблица 1.9

Основные направления сбора налоговой информации

Группа	Состав группы	Цель сбора информации	Состав информации
Внешние пользователи	Государство в лице налоговых органов	Правомерность хозяйственных операций Полнота исполнения норм налогового законодательства	Первичные документы с точки зрения формирования налоговой базы Налоговые декларации с точки зрения начисления налоговых обязательств Расчетные операции с точки зрения погашения налоговых обязательств
Внутренние пользователи	Руководство организации Учетные работники Экономисты финансового и планово-экономического отделов Налоговые аналитики	Подготовка информации для принятия налоговых решений Исполнение норм налогового законодательства	Налоговый учет и отчетность Управленческий учет и отчетность Результаты налоговых и аудиторских проверок и т.д.

Анализ табл. 1.9 показал, что состав и объем необходимой налоговой информации зависят от целей сбора и определяют ее «местонахождение» в информационной системе организации.

Налоговые органы полностью ориентированы в получении необходимой информации на данные бухгалтерского учета, подкрепленные налоговыми регистрами. Определим последовательность отражения налоговых обязательств организации в бухгалтерском учете (рис. 1.11).

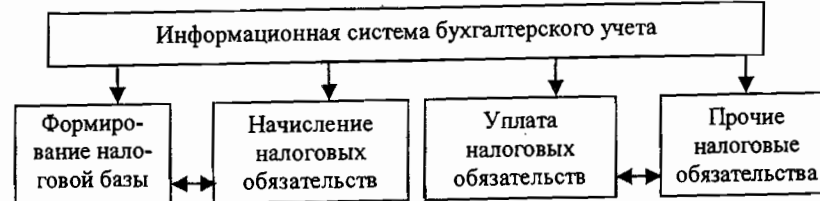


Рис. 1.11. Последовательность отражения налоговых обязательств в информационной системе бухгалтерского учета

Информация о состоянии расчетов по налогам является конфиденциальной, поэтому формироваться она должна в информационном поле управленческого учета, который в основном направлен на управление затратами и обязательствами. На наш взгляд, перечень обязательств следует расширить за счет налоговых обязательств. Формирование налоговой информации для внутренних пользователей представим следующим образом (рис. 1.12).

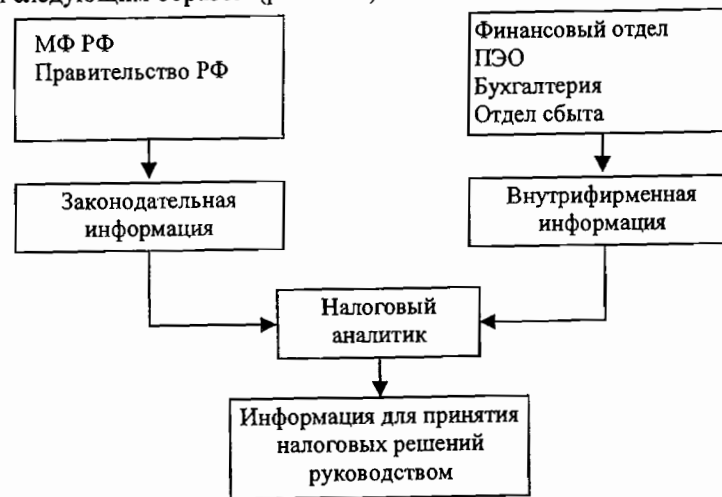


Рис. 1.12. Формирование налоговой информации для внутренних пользователей

Изучим получение внутрифирменной информации, необходимой руководству организации для принятия управленческих решений, в том числе и налоговых, не забывая, что любая управленческая информация должна содержать элементы анализа.

Устойчивость функционирования любой экономической системы обеспечивается существующей в ней системой управления, которая может иметь следующий вид (рис. 1.13).

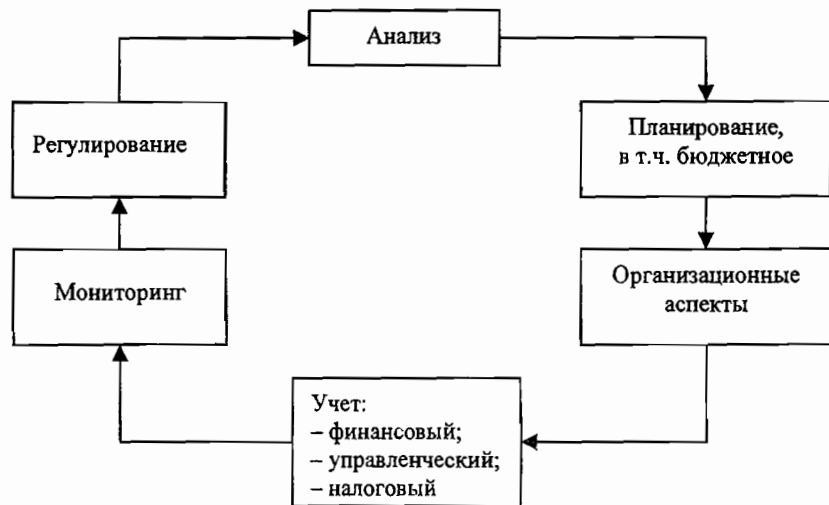


Рис. 1.13. Взаимосвязь общих функций управления

Таким образом, проведение аналитических процедур будет рассматриваться как обязательный элемент процесса управления, который предшествует принятию управленческих решений.

Определим подходы к классификации видов экономического анализа.

В.В. Ковалев не выделяет управленческий анализ как отдельный вид экономического анализа (рис. 1.14)¹², а рассматривает его как совокупность аналитических процедур, оценок и выводов как в отношении экономики в целом (макрэкономический уровень), так и в отношении моделей, описывающих деньги, капитал, полезность (микроэкономический уровень).

¹² Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: Финансы и статистика, 2004. С. 83.

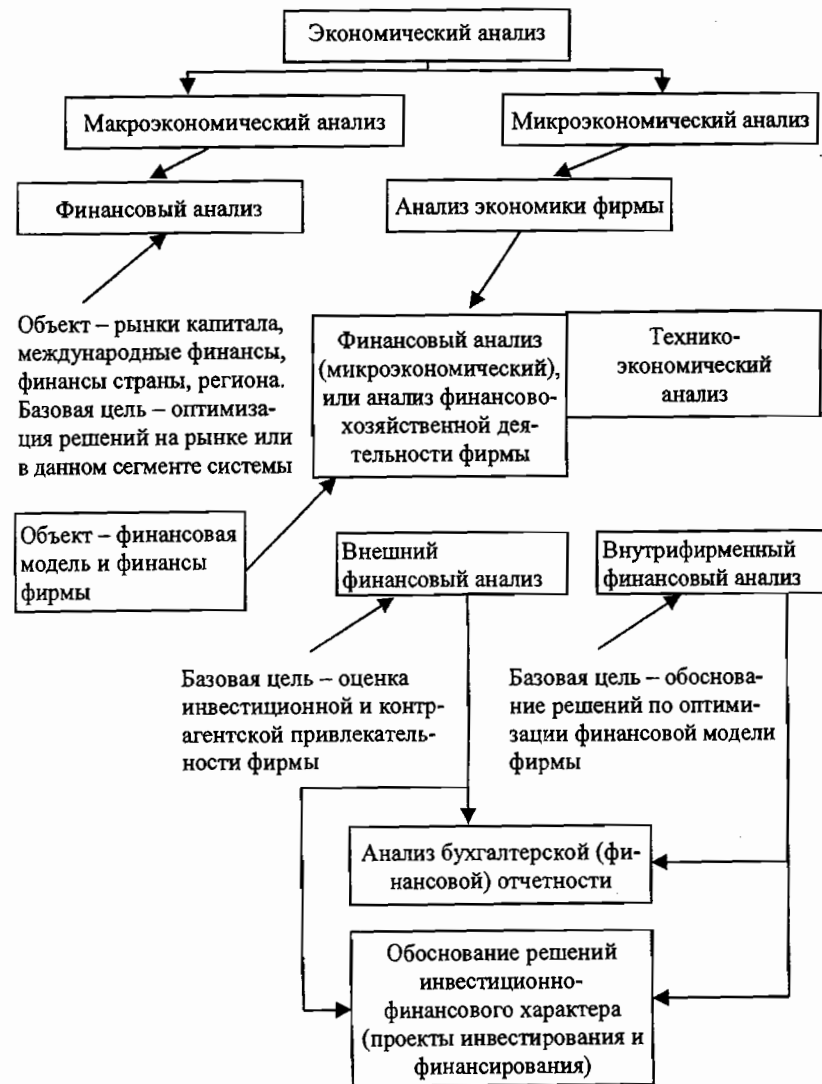


Рис. 1.14. Фрагмент классификации видов экономического анализа

Современные зарубежные ученые-экономисты высказывают мнение, что «экономический анализ исследует устойчивое поведение людей и его экономические последствия»¹³.

¹³ Шумпетер Й.А. История экономического анализа: в 3 т. / Пер. с англ.; под ред. В.С. Автономова. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 2001. С. 24.

В отечественной экономической науке (работы С.К. Татура, М.И. Баканова, А.Д. Шеремета и др.) экономический анализ рассматривается как «анализ экономики, анализ хозяйственной деятельности и ее конечных результатов (во всех отраслях, во всех проявлениях)»¹⁴, не исключая макро- и микроэкономические подходы.

В результате была предложена следующая классификация видов экономического анализа (рис. 1.15)¹⁵.

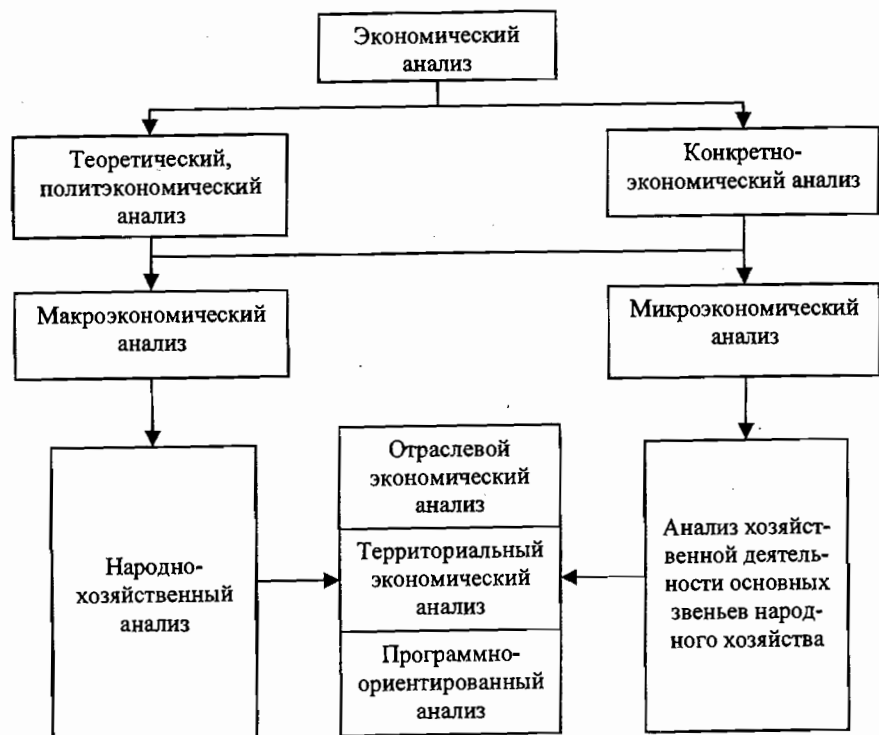


Рис. 1.15. Схема экономического анализа деятельности предприятия

При дальнейшей детализации классификаций анализа (рис. 1.16) видно, что многие экономисты, такие как профессор А.Д. Шеремет, профессор М.А. Вахрушина, Е.В. Негашев, С.А. Бороненкова, выделяют как отдельное направление управленческий анализ.

¹⁴ Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 2000. С. 3.

¹⁵ Там же. С. 191.

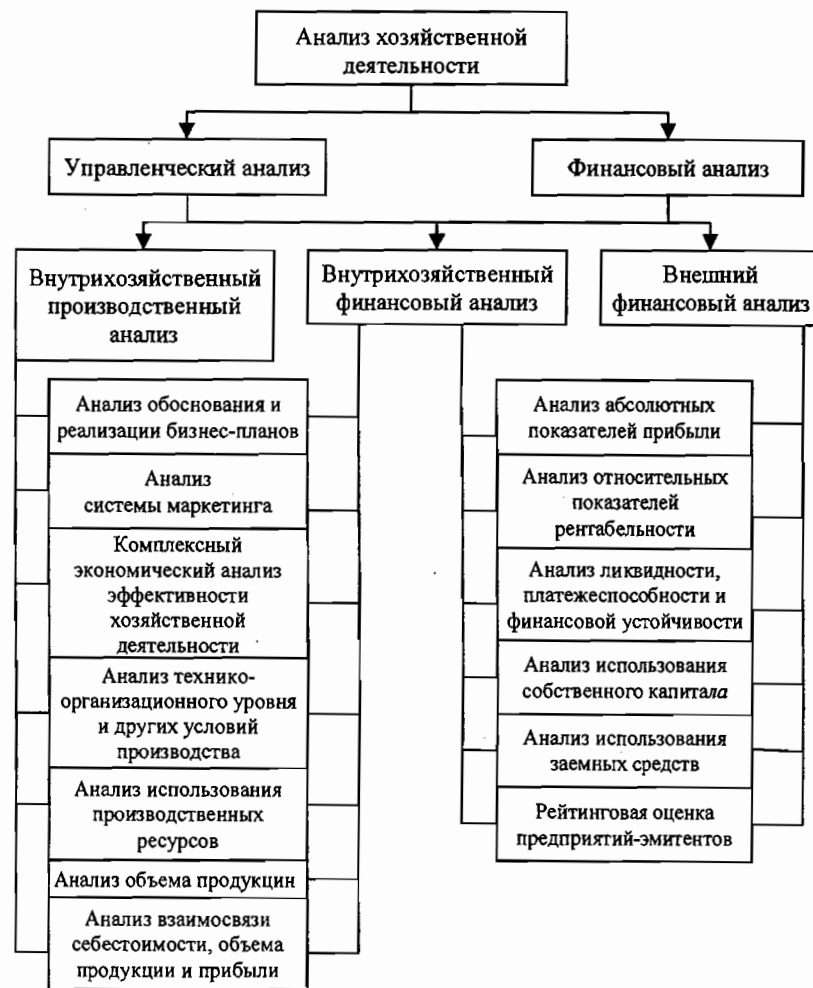


Рис. 1.16. Примерная схема анализа хозяйственной деятельности¹⁶

Виды анализа через учетную информационную базу имеют следующую взаимосвязь:

¹⁶ Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 1999. С. 12.

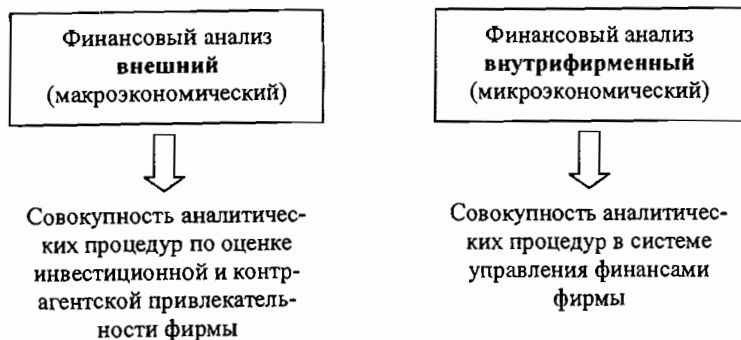
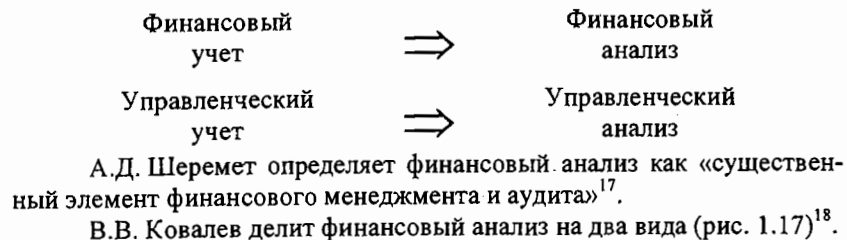


Рис. 1.17. Виды финансового анализа по В.В. Ковалеву

М.А. Вахрушина определяет управленческий анализ как внутренний экономический анализ, нацеленный на оценку как прошлых, так и будущих результатов хозяйствования структурных подразделений организации¹⁹.

С.А. Бороненкова характеризует управленческий анализ как систему «обеспечения управленческого аппарата информацией, необходимой для управления и контроля за деятельностью организации и помогающей управленческому аппарату в выполнении его функций»²⁰.

Обобщая терминологию, мы считаем, что основная цель управленческого анализа состоит в информационной поддержке менеджмента. Учитывая такие характеристики менеджмента, как:

- стратегическая,
- операционная,

¹⁷ Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Указ. соч. С. 7.

¹⁸ Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: Финансы и статистика, 2004. С. 84.

¹⁹ Вахрушина М.А. Управленческий анализ. М.: Омега-Л, 2004. С. 29.

²⁰ Бороненкова С.А. Экономический управленческий анализ. Екатеринбург, 1999. С. 10.

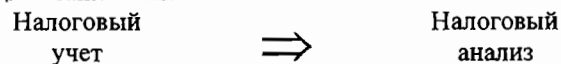
- административная,
- налоговая,

можно сделать вывод, что для каждого уровня требуется своя информация и соответственно свое документальное обеспечение.

Рассматривая содержание основных показателей финансового и управленческого анализа, можно сказать, что они являются общепринятыми и используются всеми ведущими учеными-экономистами, работающими в области анализа (М.И. Баканов, А.Д. Шеремет, В.В. Ковалев, Г.В. Савицкая, С.Б. Барнгольц, О.В. Ефимова и др.).

Однако следует заметить, что среди общепризнанных показателей и в финансовом, и в управленческом анализах отсутствуют показатели, характеризующие налоговую нагрузку на предприятие, хотя налоговая реформа, проводимая в Российской Федерации, оказывает существенное влияние на деятельность и состояние финансов организации.

Для составления полной картины в методологию анализа хозяйственной деятельности следует внести еще одну составную часть – налоговый анализ, т. е. через учетную информационную базу формируется еще одна взаимосвязь:



Проведение налогового анализа с учетом динамики сумм налогов, а также цепных и базисных темпов роста (снижения) каждого налога может осуществляться по следующим направлениям.

- а) Анализ абсолютной налоговой нагрузки:
 - временной анализ налогов и сборов;
 - анализ по центрам ответственности;
 - факторный анализ налоговых платежей.
- б) Анализ относительной налоговой нагрузки:
 - структура общей налоговой нагрузки;
 - расчет и анализ аналитических коэффициентов.
- в) Анализ задолженности предприятия по налогам и сборам:
 - структуры задолженности;
 - динамики задолженности;
 - факторов, влияющих на возникновение задолженности.

Если учесть, что налоги и сборы различаются по таким характеристикам, как объект налогообложения и источники уплаты, то при определении уровня относительной налоговой нагрузки следует подбирать различные аналитические коэффициенты для различных показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Экономисты, работающие в области оптимизации налоговой нагрузки, предлагают следующие коэффициенты для анализа налоговой нагрузки предприятия (табл. 1.10).

Таблица 1.10

Коэффициенты для определения налоговой нагрузки

Ученый-экономист	Коэффициенты, предлагаемые для анализа налоговой нагрузки
Г.В. Девликамова	Отношение суммы всех косвенных налогов и сборов к выручке от реализации Отношение всех прямых налогов и сборов к выручке от реализации Отношение суммы налога на прибыль предприятий к выручке от реализации Отношение суммы налога на имущество предприятий к выручке от реализации Отношение налога на прибыль и налога на имущество к величине балансовой прибыли Отношение суммы налогов и сборов, взимаемых с финансового результата, к балансовой прибыли Отношение суммы налогов и сборов, взимаемых с чистой прибыли, к величине чистой прибыли Отношение сумм налогов и сборов, включаемых в себестоимость продукции, к величине себестоимости
Н.Н. Крейнина	Тяжесть налогового бремени
А. Кадунина и Н. Михайлова	Количественная методика определения налоговой нагрузки
Е.А. Кирова	Абсолютная налоговая нагрузка Отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости
М.И. Литвин	Увязывание показателя налоговой нагрузки с числом налогов
Т.К. Островенко	Налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия Налоговая нагрузка на доходы Налоговая нагрузка на собственный капитал Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения Налоговая нагрузка на реализацию Налоговая нагрузка на себестоимость Налоговая нагрузка на валовую прибыль Налоговая нагрузка на чистую прибыль

Кроме вышеперечисленных, можно использовать следующие группы показателей, характеризующих налоговую деятельность предприятия.

1. Показатели, позволяющие получить наиболее обобщенную характеристику эффективности избранной налоговой политики:

- коэффициент эффективности налогообложения ($K_{Эн}$). Он показывает, как соотносятся между собой показатели чистой прибыли и общей суммы налоговых платежей организации. Расчет этого коэффициента осуществляется по формуле:

$$K_{Эн} = ЧП / Н,$$

где $ЧП$ – планируемая (или фактическая) сумма чистой прибыли,
 $Н$ – общая сумма налоговых платежей.

Увеличение показателя свидетельствует о снижении общего налогового бремени организации относительно величины чистой прибыли. Целесообразно проводить сравнение коэффициентов эффективности налогообложения за ряд лет;

- *налогоемкость реализации продукции (НЕ)*. Этот показатель позволяет определить сумму налоговых платежей, приходящихся на единицу объема реализованной продукции, и определяется по формуле

$$НЕ = Н / Р,$$

где $Н$ – общая сумма налоговых платежей,
 $Р$ – объем реализации продукции (работ, услуг).

2. Частные показатели, характеризующие долю групп налоговых платежей в себестоимости, цене продукции, балансовой прибыли:

- коэффициент налогообложения издержек:

$$K_{ИЗ} = ИЗ / З,$$

- коэффициент налогообложения цены:

$$K_{Ц} = НЦ / Ц,$$

- коэффициент налогообложения прибыли:

$$K_{П} = Нп / П,$$

где $ИЗ$ – сумма налоговых платежей, входящих в состав издержек (затрат производства),

$НЦ$ – сумма налоговых платежей, входящих в цену,

$Нп$ – сумма налоговых платежей, уплачиваемых за счет прибыли,

$З$ – сумма издержек (затрат) организации,

$Ц$ – цена продукции,

$П$ – сумма балансовой прибыли.

3. Показатели, характеризующие эффективность использования налоговых льгот (табл. 1.11).

Анализируя информационные составные части выбранных для расчета коэффициентов, предлагаем следующую группировку показателей, используемых для их расчета:

- сумма прямых налогов;

- сумма косвенных налогов;
- отдельные налоги (на прибыль, на имущество и т.д.);
- выручка от реализации;
- балансовая прибыль;
- валовая прибыль;
- чистая прибыль;
- величина себестоимости;
- собственный капитал;
- цена продукции.

Таблица 1.11

Показатели, характеризующие эффективность использования налоговых льгот

Показатели	Формула	Экономическое содержание	Примечание
Коэффициент льготного налогообложения ($K_{Лн}$)	$K_{Лн} = \frac{\mathcal{E}}{H}$	Отношение величины налоговой экономии, полученной в результате использования льгот (\mathcal{E}), к сумме налоговых обязательств, возникающих без льгот (H)	$K_{Лн} \geq 0$, при $K_{Лн} \rightarrow 1$ эффективность льготы повышается
Коэффициент эффективности льготирования ($K_{Эл}$)	$K_{Эл} = \frac{\mathcal{E}}{P}$	Отношение величины налоговой экономии, полученной в результате использования льгот (\mathcal{E}), к общему объему выручки от реализации продукции (P)	При $K_{Эл} > 0$ применение льготы приносит прибыль, при $K_{Эл} < 0$ – убыток
Коэффициент льготного инвестирования ($K_{Ин}$)	$K_{Ин} = \frac{\mathcal{E}}{I}$	Отношение величины налоговой экономии, полученной в результате использования льгот (\mathcal{E}), к сумме инвестиций, подлежащей льготированию (I)	При $K_{Ин} \rightarrow 1$ налоговая эффективность инвестиций повышается

Следует отметить, что при расчете очень многих коэффициентов используются различные показатели прибыли.

На макроэкономическом уровне для оценки налоговой нагрузки предприятиями наиболее часто используется показатель отношения общей суммы налоговых доходов (в составе бюджета) к объему валового внутреннего продукта. С точки зрения государства показатель налоговой нагрузки предприятия отражает долю дохода налогопла-

тельщика, которая рассчитывается как отношение всех начисленных налоговых платежей к объему реализации продукции (работ, услуг).

Рассмотренные налоговые аналитические методики сформировали два основных направления оценки налоговой нагрузки:

- 1) по структуре налогов;
- 2) по показателю, с которым сравнивают уплачиваемые налоги.

Более широкое определение налоговой нагрузки дает М.И. Литвин, который включает в это понятие:

- количество налоговых платежей;
- структуру платежей;
- механизм взимания налогов²¹.

Кроме расчета коэффициентов, характеризующих налоговую нагрузку предприятия, следует обратить внимание на связь инновационной деятельности и налогового стимулирования, которое становится приоритетным направлением государственного регулирования инвестиционной деятельности. При этом налоговые льготы оказывают влияние как на предприятие, так и на государство, гарантируя государству стабильность налоговых доходов, а предприятию – повышение конкурентоспособности на рынке.

Исходя из проведенного анализа информации налогового характера можно подвести промежуточные итоги.

Во-первых, четко просматривается взаимосвязь трех видов анализа (рис. 1.18).

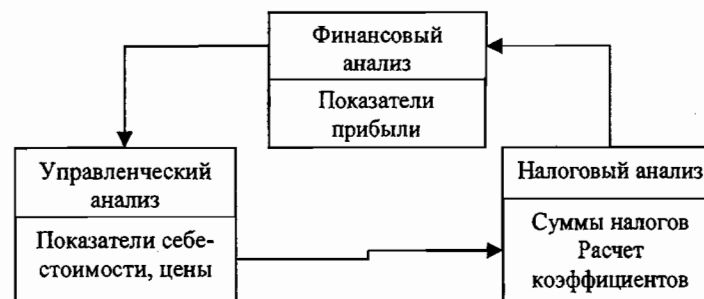


Рис. 1.18. Взаимосвязь видов анализа

Во-вторых, в финансовом и управленческом анализе следует акцентировать внимание на показателях, необходимых для расчета коэффициентов в налоговом анализе.

²¹ Литвин М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий // Финансы. 1998. №5. С. 29–31.

В-третьих, надо составлять налоговые паспорта предприятий, которые позволяют аккумулировать информацию, необходимую для принятия управленческих решений по налогообложению.

1.3. Классификация фискальных платежей

Экономическая сущность налога проявляется через его функции, каждая из которых показывает, каким образом реализуется общественное назначение налога как инструмента стоимостного распределения и перераспределения доходов.

Фискальная функция считается основной функцией налога, она изначально характерна для налоговой системы и для любого налога. Именно фискальная функция создает реальные объективные предпосылки для влияния государства на экономические отношения, т. е. на процесс перераспределения части стоимости ВВП. Выделяя характерные особенности, присущие фискальной функции, государство может активно использовать налоги как инструмент рыночного управления экономикой.

Ведущие экономисты и праведы формулировали понятие «налог» исходя из сущности и функций.

Налог – единственно законная (устанавливаемая законом) форма отчуждения собственности физических и юридических лиц на началах обязательности, индивидуальной безвозмездности, безвозвратности, обеспеченная государственным принуждением, не носящая характер наказания или контрибуции, с целью обеспечения платежеспособности субъектов публичной власти²².

Налог – это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с юридических и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований²³.

Введение в действие ч. I Налогового кодекса РФ дало единое для всех налогоплательщиков понятие налога. Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований²⁴.

²² Пепеляев С.Г. Налоговое право. М.: ИД ФБК Пресс, 2000. С. 30.

²³ Бухгалтерский учет и аудит: новый англо-русский толковый словарь. СПб.: Экономическая школа, 2004. С. 363.

²⁴ Налоговый кодекс РФ: ст. 8, п. 1.

В п. 2 ст. 8 НК РФ дано понятие сбора. Под сбором понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий)²⁵.

Мы считаем, что экономически правильное определение понятия «налог» имеет существенное значение, так как способствует нормативному, обоснованному и единому применению законодательных документов. Законность налогов может означать только одно: их установление и взимание осуществляются в порядке, установленном законом. Это позволяет государству централизованно управлять налоговой системой, превращая ее в основной инструмент экономической политики.

В Налоговом кодексе понятия налога и сбора разделены. В бухгалтерском учете для организации учета расчетов с бюджетом по налогам и сборам предназначен один счет – 68 «Расчеты по налогам и сборам», что говорит об общей экономической сути этих понятий.

Сочетание фискальной функции налога с распределительной, выражающей экономическую сущность налога как особого фискального инструмента распределительных отношений, позволяет государству перераспределять финансовые ресурсы по сферам и территориям государства.

Российские ученые-экономисты предлагают следующие характеристики функций (табл. 1.12).

Таблица 1.12

Характеристики функций налога

С.Г. Пепеляев	Е.Н. Евстигнеев	И.М. Александров	НК РФ
Контрольная	Фискальная	Фискальная	–
Регулирующая: – стимулирующая; – дестимулирующая	Контрольная Регулирующая Социальная	Экономическая или регулирующая	Не содержит прямых указаний

По мнению Е.Н. Евстигнеева, функции налогов являются способом выражения их различных свойств и показывают, каким путем реализуется общественное назначение налогов как инструмента распределения и перераспределения государственных доходов. Посредством налогов государство решает экономические, социальные и многие другие общественные проблемы.

²⁵ Налоговый кодекс РФ: ст. 8, п. 2.

Исследуем классификации налогов, предлагаемые российскими экономистами (табл. 1.13).

Таблица 1.13

Классификация налогов

НК РФ	Е.Н. Евстигнеев	С.Г. Пепеляев	И.М. Александров
Ст. 12 НК РФ по уровню установления: – федеральные; – региональные; – местные	1. По способу взимания: – прямые; – косвенные 2. В зависимости от субъекта – налогоплательщика: – налоги с физических лиц; – налоги с юридических лиц; – смешанные. 3. По срокам уплаты: – срочные; – периодически-календарные. 4. По уровню установления: – федеральные; – региональные; – местные. 5. По степени распределения по бюджетам: – закрепленные; – регулирующие. 6. По характеру отражения в бухгалтерском учете: – включаемые в расходы; – относимые на финансовый результат; – финансируемые за счет чистой прибыли.	1. В зависимости от юрисдикции государства: – резидентские; – территориальные. 2. По способу взимания: – прямые; – косвенные. 3. По способу расчета: – раскладочные; – количественные. 4. По степени закрепления: – закрепленные; – регулирующие. 5. По уровню установления: – государственные; – местные. 6. По финансированию конкретно-расхода: – общие; – целевые. 7. По периодичности взимания: – регулярные; – разовые	1. По способу изъятия: – прямые; – косвенные. 2. По субъекту уплаты: – налоги, взимаемые с физических лиц; – налоги, взимаемые с юридических лиц 3. По методу обложения: – прогрессивные; – регрессивные; – пропорциональные; – линейные; – дифференциальные; – ступенчатые; – твердые. 4. По способу обложения: – кадастровые; – декларационные; – налично-денежные; – безналичные 5. По назначению: – общие; – специальные. 6. По источнику уплаты: – налоги с дохода; – налоги с выручки; – налог себестоимости продукции.

Из данных таблицы видно, что разным пользователям информации нужны разные классификации:

- государству – по уровню установления;
- налогоплательщику – по способу взимания;
- собственнику – по источнику уплаты.

Исходя из вышеизложенного общую систему налогового управления следует рассматривать как двухуровневую.

Налоговым кодексом РФ установлены следующие налоги и сборы, взимаемые на территории России (ст. 13 НК РФ): федеральные, региональные и местные налоги и сборы.

К *федеральным налогам и сборам* относятся:

- 1) налог на добавленную стоимость;
- 2) акцизы;
- 3) налог на доходы физических лиц;
- 4) единый социальный налог;
- 5) налог на прибыль организаций;
- 6) налог на добычу полезных ископаемых;
- 7) водный налог;

8) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;

9) государственная пошлина.

К *региональным налогам* (ст. 14 НК РФ) относятся:

- 1) налог на имущество организаций;
- 2) налог на игорный бизнес;
- 3) транспортный налог.

К *местным налогам* (ст. 15 НК РФ) относятся:

- 1) земельный налог;
- 2) налог на имущество физических лиц.

Конституция Российской Федерации определила, что каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Законы, устанавливающие новые налоги или ухудшающие положение налогоплательщиков, обратной силы не имеют.

Согласно ст. 17 НК РФ, налог считается установленным в том случае, когда определены налогоплательщик и элементы налога.

Основными элементами налога являются:

- объект налогообложения;
- налоговая база;
- налоговая ставка;
- источник налога;
- налоговый период;
- порядок исчисления налога;
- порядок и сроки уплаты налога.

Мы считаем, что эти элементы являются объединяющим началом всех установленных законом налогов и сборов. Таким образом, через перечисленные элементы устанавливается порядок и условия исчисления налогооблагаемых баз, налоговый оклад и другие условия налогообложения.

Совокупность налогов, взимаемых в РФ, методов налогообложения, использования налогов, а также налоговые органы и налогоплательщики образуют налоговую систему РФ.

Теории налогообложения значительное внимание уделяли такие зарубежные экономисты, как Мирабо, М. Такер, А. Смит, А. Вагнер и др.

А. Смит сформулировал и дал обоснование четырем принципам, которые, по его мнению, должны быть реализованы в налоговой системе демократического государства, а именно²⁶:

- справедливость;
- определенность;
- удобство;
- эффективность.

Основные принципы построения налоговой системы российские экономисты делят на 2 группы.

1. Общие²⁷:

- единство законодательной и нормативно-правовой базы;
- стабильность налогового законодательства;
- рациональность и оптимальность налоговой системы;
- организационно-правовое построение и организация налоговой системы;
- единоначалие и централизация управления налоговой системой;
- максимальная эффективность налоговой системы;
- целевое поступление налогов в бюджеты соответствующих территориальных образований и др.

2. Налоговые²⁸:

- соотношение прямых и косвенных налогов;
- применение прогрессивных ставок налогообложения и степень их прогрессии или преобладание пропорциональных ставок;
- дискретность или непрерывность налогообложения;
- широта применения налоговых льгот, их характер и цели;

²⁶ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 588.

²⁷ Александров И.М. Налоги и налогообложение. М.: Дашков и К, 2006. С. 46.

²⁸ Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. М.: ИД МЦФЭР, 2002.

- использование системы вычетов, скидок и изъятий и их целевая направленность;
- степень единообразия налогообложения для различного рода доходов и налогоплательщиков;
- методы формирования налоговой базы.

Нередко к принципам налоговой политики относят также соотношения федеральных, региональных и местных налогов.

Вышеперечисленные принципы позволяют государству:

- в условиях стабильности – стимулировать расширение объемов производства продукции, работ, услуг, улучшать качественные показатели развития экономики, инвестиционную активность;
- в условиях кризиса – решать задачи по выходу из кризисного состояния.

Структура налоговой системы Российской Федерации может быть представлена тремя уровнями (рис. 1.19).



Рис. 1.19. Структура налоговой системы РФ

Налоговая система будет работать эффективно, если будет опираться на принцип доходности субъекта налога и административно-территориальный принцип уплаты налогов.

Считается, что оптимально построенная налоговая система должна, с одной стороны, обеспечивать финансовыми ресурсами потребности государства, а с другой стороны, не только не снижать стимулы налогоплательщика к предпринимательской деятельности, но и обязывать его к постоянному поиску путей повышения эффективности хозяйствования. Поэтому показатель налоговой нагрузки, или налогового бремени, на налогоплательщика является достаточно серьезным измерителем качества налоговой системы страны²⁹.

Характеристика налога как экономико-правовой категории отражена в действующих нормах части первой НК РФ (п. 1, 3, 4 ст. 3, п. 1 ст. 20, п. 4 ст. 40, ст. 41), а также во второй части НК. При этом в положениях п. 3 ст. 3 НК РФ утверждается, что налоги и сборы должны иметь экономическое обоснование и не могут быть произвольными. Таким образом, налоги и сборы, не имеющие надлежащего экономического обоснования, нельзя считать законно установленными и подлежащими взиманию³⁰.

Следует иметь в виду, что экономика и право соотносятся в налогах как содержание и форма.

Правовая составляющая налога подтверждена Постановлением КС РФ № 20-П от 17.12.1996, где сказано, что налог – это необходимое условие существования государства, поэтому обязанность платить налоги, закрепленная в ст. 57 Конституции Российской Федерации, распространяется на всех налогоплательщиков в качестве безусловного требования государства.

Экономическая составляющая налога заключается в его воздействии на экономические взаимоотношения в государстве и проявляется через его функции, каждая из которых показывает, как реализуется назначение налога в обществе в части процесса воспроизводства и перераспределения доходов. Кроме этого, отношения государства с юридическими и физическими лицами носят объективно денежный характер и направлены на мобилизацию денежных средств в распоряжение государства. Характеристику финансовых взаимоотношений предприятий с бюджетами сформулировал профессор А.Д. Шерemet, определив, что бюджет – это фонд денежных средств, формируемый для финансового

²⁹ Пансков В.Г. Налоги и налогообложение. М.: ИД МЦФЭР, 2002.

³⁰ Крохина Ю.А. Принцип экономической обоснованности налога в правовых позициях КС РФ // Налоговед. 2004. № 7.

обеспечения мероприятий, связанных с выполнением задач и функций, возложенных обществом на государство и местное самоуправление³¹.

Мы видим суть экономической составляющей налога в том, что налог – это договор об упорядочении финансовых отношений государства и налогоплательщика. Государство разрешает налогоплательщику осуществлять предпринимательскую деятельность, а налогоплательщик обязуется уплачивать налоги и сборы.

Исполнение обязанности по уплате налогов и сборов является сложным юридическим фактом, поскольку предполагает целую систему обязанностей налогоплательщика: встать на учет в налоговом органе, вести налоговый учет, самостоятельно исчислять налоговую базу и определять на ее основе сумму налога, перечислять налог в соответствующий бюджет³².

Фактическая способность налогоплательщика к уплате налога зафиксирована в ст. 3 НК РФ и предполагает наличие источников для уплаты налога, которых, в принципе, может быть только два: доход и капитал. Зачастую доход определяет фактическую способность лица к уплате налога.

Способ определения платежеспособности – прямой или косвенный – был одним из возможных критериев деления налогов на прямые и косвенные в теории налогообложения. Налоги, по которым государство направляет требование определенному лицу и производит непосредственную (прямую) оценку его платежеспособности, являются прямыми. Налоги, в отношении которых государство непосредственно не устанавливает платежеспособность и делает вывод о наличии таковой через действия плательщика, а именно через потребление, являются косвенными³³.

Косвенные налоги взимаются в процессе оборота продукции, работ, услуг или движения доходов. Косвенные доходы оплачиваются потребителем.

Соотношение прямого и косвенного налогообложения в России базируется на положении, что косвенные налоги должны выполнять фискальную функцию, а прямые налоги – экономическую. Динамика прямых и косвенных налогов в РФ, проанализированная В.Г. Пансковым, представлена на рис. 1.20³⁴.

³¹ Шерemet А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 38.

³² Крохина Ю.А. Налоговое право России. М.: Норма, 2003. С. 272.

³³ Кудряшова Е.В. Применение норм налогового кодекса о фактической способности к уплате налога // Финансы. 2003. № 10.

³⁴ Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. М.: ИД МЦФЭР, 2002.

По данным диаграммы видно, что при доминирующей роли прямых налогов есть тенденция повышения косвенных.

Деление действующих на территории РФ налогов на прямые и косвенные может быть представлено в следующем виде (рис. 1.21).

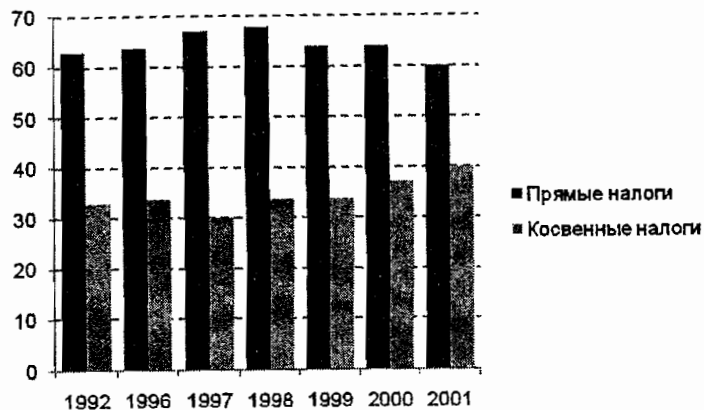


Рис. 1.20. Динамика прямых и косвенных налогов в Российской Федерации

Экономическая классификация налогов, отраженная в плане счетов бухгалтерского учета, проявляется в начислении налога по источнику уплаты.

- Налоги, включаемые в себестоимость:
 - ЕСН,
 - земельный налог,
 - экологический (в пределах нормы),
 - водный,
 - налог на добычу полезных ископаемых,
 - сборы за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов,
 - транспортный.
- Налоги, относимые на финансовый результат:
 - налог на имущество,
 - ЕНВД,
 - единый налог при упрощенной системе налогообложения,
 - налог на прибыль,
 - сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация» и образований на их основе слов и словосочетаний.
- Налоги, уплачиваемые налоговым агентом:
 - НДФЛ.

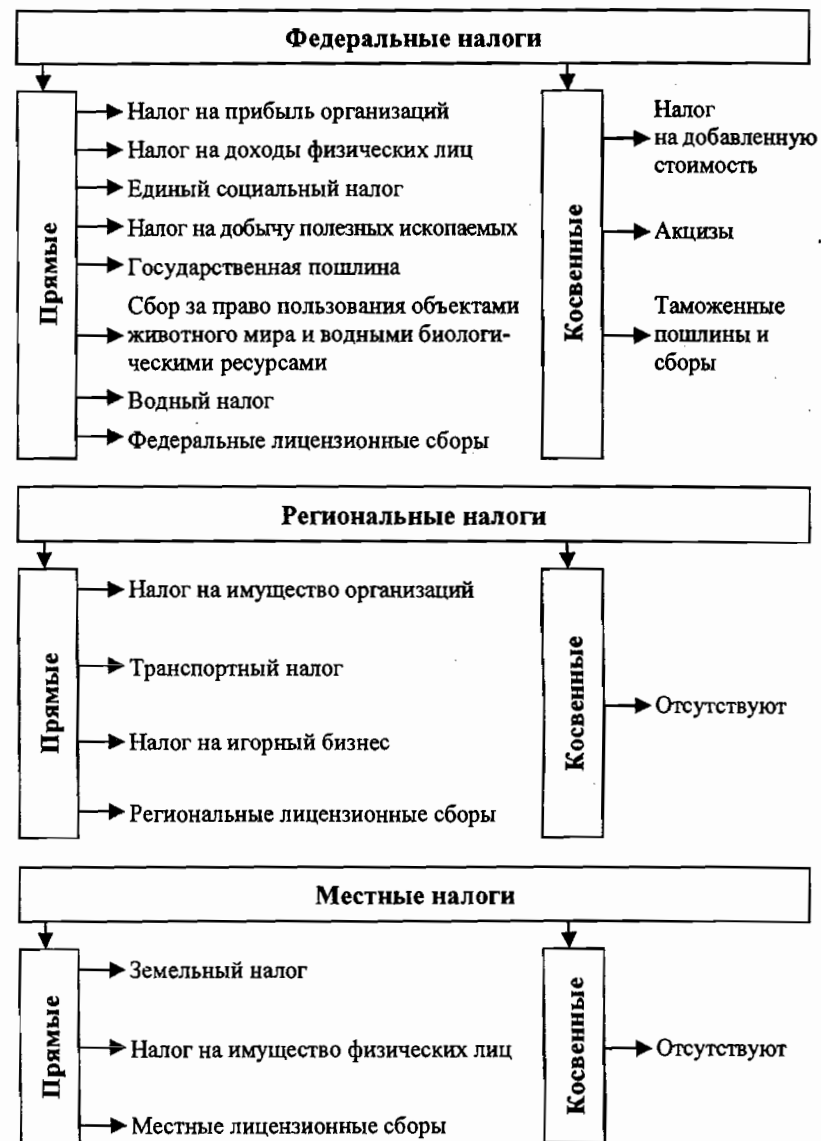


Рис. 1.21. Прямые и косвенные налоги, действующие на территории РФ

Счетная классификация налогов, отраженная в плане счетов бухгалтерского учета, проявляется в использовании тех или иных счетов бухгалтерского учета:

- налоги, включаемые в себестоимость, будут учтены по дебету счетов 20 и 26;
- налоги, относимые на финансовый результат, будут отражены по дебету счета 91;
- налог на прибыль пройдет по дебету счета 99.

Следует прокомментировать порядок отражения налогов на счетах затрат. Что касается единого социального налога, то общепризнанным считается подход, когда начисление налоговых платежей производится на те же бухгалтерские счета, куда относится начисленная зарплата или выплаты в пользу работников и привлеченных лиц (с которыми заключен договор гражданско-правового характера или авторский договор).

Что касается остальных налогов, то ведущие экономисты, такие как Н.П. Кондраков, А.С. Бакаев, считают, что они должны отражаться по дебету счета 26 в соответствующем разделе.

Предлагаемая группировка разделов представлена в табл. 1.14.

Таблица 1.14

Группировка разделов по Н.П. Кондракову и А.С. Бакаеву

Группировка разделов по Н.П. Кондракову ³⁵	Группировка разделов по А.С. Бакаеву ³⁶
Расходы на управление организацией	Расходы на управление организацией
Общехозяйственные расходы	Общехозяйственные расходы
Сборы и отчисления – налоги, сборы и прочие обязательные отчисления и расходы	Налоги, сборы и отчисления
Общезаводские непроизводительные расходы	Непроизводительные потери общехозяйственного значения

Попытка выделить налоговые счета не была доведена до логического завершения. Налоговый счет – счет, на котором отображаются средства, предназначенные для уплаты налогов³⁷.

³⁵ Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. М.: ИНФРА-М, 2007.

³⁶ Бакаев А.С. Комментарий к новому плану счетов.

³⁷ Бухгалтерский учет и аудит: новый англо-русский толковый словарь. СПб.: Экономическая школа, 2004. С. 363.

Таким образом, к счету 26 «Общехозяйственные расходы» следует открывать аналитические счета, один из которых, например 26/3 «Налоги и сборы», будет отражать начисленные налоговые отчисления по различным налогам, уплачиваемым предприятием.

Действующий план счетов бухгалтерского учета, кроме счетов 68 и 69, выделяет еще 2 налоговых счета:

- 09 «Отложенные налоговые активы»,
- 77 «Отложенные налоговые обязательства»,

которые работают при наступлении налогового события, а именно таких фактов хозяйственной деятельности организации, которые связывают с перечислением средств в резерв по отложенному налогу; связывание налоговых отчислений с конкретным событием позволяет распределить налоговые обязательства во времени наиболее оптимальным способом.

Причем подготовительные расчеты постоянных и временных разниц на счетах бухгалтерского учета не отражаются, а формируются в регистрах налогового учета.

Налоговый учет – регистрация налоговых событий, обобщение данных и расчет налоговых обязательств, а также планирование отчислений в резерв по отложенному налогу³⁸.

³⁸ Бухгалтерский учет и аудит: новый англо-русский толковый словарь. СПб.: Экономическая школа, 2004. С. 364.

Глава 3. Налоговые риски

3.1. Документальное обеспечение управления рисками

Давайте зададимся вопросом, что же такое риск? Сегодня не существует единого подхода к определению понятия «риск», оно используется в целом ряде научных дисциплин. В каждой из них изучение риска основывается на предмете исследования данной науки и опирается на собственные подходы и методы.

Исследования теории риска можно найти в источниках по праву, безопасности жизнедеятельности, психологии, медицине, философии, спорту. Риск – это многоаспектное явление, поэтому его определения разнообразны. В экономической литературе также отсутствует единый понятийный аппарат в области рисков. Основные определения понятия «риск» приведены в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Содержание понятия «риск»

№ п/п	Определение	Источник
1	Риск – это опасность понесения предпринимателем ущерба, убытков, потерь. Это опасность непредвиденного, нерасчитанного расхода или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным исходя из рационального использования ресурсов	25, с.147
2	Риск – это ситуация, когда наступление неизвестных событий весьма вероятно и может быть оценено количественно	16, с. 46
3	Риск – это опасность потерь ресурсов предприятия, недополучения им доходов или проявления дополнительных расходов. Риск проявляется в виде некоторого отклонения показателя эффективности от желаемого или наиболее приемлемого значения	8, с. 14
4	Риск – это ситуация неопределенности, неоднозначности, которая может привести как к положительному, так и к отрицательному результату того или иного экономического действия	30, с.15
5	Риск – это неопределенность, изменчивость доходов, отдачи на вложенный капитал	27, с. 7
6	Термин «риск» подразумевает любое событие или действие, которое может неблагоприятно отразиться на достижении организацией ее деловых целей и помешать ей успешно реализовать свою стратегию	28, с. 15
7	Экономический риск – возможность случайного возникновения нежелательных убытков, измеряемых в денежном выражении	32, с. 16
8	Риск – это оценка степени реальности принимаемого решения	42, с. 487

Законодательно определения риска и производных риска даны в стандарте ГОСТ Р 51897-2002 Менеджмент риска. Термины и определения.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СТАНДАРТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ МЕНЕДЖМЕНТ РИСКА

Термины и определения
Risk management. Terms and definitions

Дата введения 2003-01-01

1. Область применения

Настоящий стандарт устанавливает термины и определения понятий в области менеджмента риска.

Термины, установленные настоящим стандартом, обязательны для применения во всех видах документации и литературы по менеджменту риска, входящих в сферу работ по стандартизации и/или использующих результаты этих работ.

2. Нормативные ссылки

В настоящем стандарте использованы ссылки на следующие стандарты:

ГОСТ Р ИСО 9000-2001. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь

ГОСТ Р 50779.10-2000 (ИСО 3534-1-93). Статистические методы. Вероятность и основы статистики. Термины и определения

3. Термины и определения приведены ниже (табл. 3.2):

Термины	En	Fr
3.1. Основные термины		
3.1.1. Риск – сочетание вероятности события и его последствий	risk	risque
Примечания		
1. Термин «риск» обычно используют только тогда, когда существует возможность негативных последствий		
2. В некоторых ситуациях риск обусловлен возможностью отклонения от ожидаемого результата или события.		
3. Применительно к безопасности см. [1]		
3.1.2. Последствие – результат события	consequence	conséquence
Примечания		
1. Результатом события может быть одно или более последствий.		
2. Последствия могут быть ранжированы от позитивных до негативных. Однако применительно к аспектам безопасности последствия всегда негативные.		
3. Последствия могут быть выражены качественно или количественно		
3.1.3. Вероятность – мера того, что событие может произойти.	probability	probabilité

Термины	En	Fr
Примечание. ГОСТ Р 50779.10 дает математическое определение вероятности: «действительное число в интервале от 0 до 1, относящееся к случайному событию». Число может отражать относительную частоту в серии наблюдений или степень уверенности в том, что некоторое событие произойдет. Для высокой степени уверенности вероятность близка к 1		
3.1.4. Событие – возникновение специфического набора обстоятельств, при которых происходит явление	event	événement
Примечания 1. Событие может быть определенным или неопределенным. 2. Событие может быть единичным или многократным. 3. Вероятность, связанная с событием, может быть оценена для данного интервала времени.		
3.1.5. Источник – объект или деятельность с потенциальными последствиями	source	source
Примечание. Применительно к безопасности источник представляет собой опасность (см. [1]).		
3.1.6. Критерии риска – правила, по которым оценивают значимость риска	risk criteria	critères de risque
Примечание. Критерии риска могут включать в себя сопутствующие стоимость и выгоды, законодательные и обязательные требования, социально-экономические и экологические аспекты, озабоченность причастных сторон, приоритеты и другие затраты на оценку.		
3.1.7. Менеджмент риска – скоординированные действия по руководству и управлению организацией в отношении риска.	risk management	gestion du risque
Примечание. Обычно менеджмент риска включает в себя оценку риска, обработку риска, принятие риска и коммуникацию риска.		
3.1.8. Система менеджмента риска – набор элементов системы менеджмента организации в отношении менеджмента риска	risk management system	systeme de gestion du risque
Примечание. Элементы системы менеджмента риска могут включать в себя стратегическое планирование, принятие решений и другие процессы, затрагивающие риск.		
3.2. Термины, относящиеся к лицам или организациям, подвергающимся риску		
3.2.1. Причастная сторона – любой индивидуум, группа или организация, которые могут воздействовать на риск, подвергаться воздействию или ощущать себя подверженными воздействию риска.	stakeholder	partie prenante

Термины	En	Fr
Примечания 1. Лицо, принимающее решение, также является причастной стороной. 2. Причастная сторона включает в себя заинтересованную сторону, но имеет более широкое значение, чем заинтересованная сторона		
3.2.2. Заинтересованная сторона – лицо или группа лиц, заинтересованные в деятельности или успехе организации. <i>Примеры: потребители, владельцы, работники организации, поставщики, банкиры, ассоциации, партнеры или общество</i>	interested party	partie intéressée
Примечание. Группа лиц может состоять из организации, ее части или нескольких организаций (ГОСТ Р ИСО 9000).		
3.2.3. Осознание риска – набор ценностей и озабоченностей, в соответствии с которыми причастная сторона рассматривает конкретный риск	risk perception	perception du risque
Примечания 1. Осознание риска зависит от потребностей, результатов и знаний причастных сторон. 2. Осознание риска может отличаться от объективных данных		
3.2.4. Коммуникация риска – обмен информацией о риске или совместное использование этой информации между лицом, принимающим решение, и другими причастными сторонами	risk communication	communication relative au risque
Примечание. Информация может касаться существования, природы, формы, вероятности, тяжести, приемлемости, мероприятий или других аспектов риска.		
3.3. Термины, относящиеся к оценке риска		
3.3.1. Оценка риска – общий процесс анализа риска и оценивания риска	risk assessment	appréciation du risque
3.3.2. Анализ риска – систематическое использование информации для определения источников и количественной оценки риска	risk analysis	analyse du risque
Примечания 1. Анализ риска обеспечивает базу для оценивания риска, мероприятий по снижению риска и принятия риска 2. Информация может включать в себя исторические данные, результаты теоретического анализа, информированное мнение и касаться причастных сторон		
3.3.3. Идентификация риска – процесс нахождения, составления перечня и описания элементов риска.	risk identification	identification des risques

Термины	En	Fr
Примечания 1. Элементы риска могут включать в себя источники или опасности, события, последствия и вероятность 2. Идентификация риска может также отражать интересы причастных сторон.		
3.3.4. Идентификация источников – процесс нахождения, составления перечня и описания источников.	source identification	identification des sources
Примечание. Применительно к безопасности идентификация источников представляет собой идентификацию опасностей (см. [1]).		
3.3.5. Количественная оценка риска – процесс присвоения значений вероятности и последствий риска	risk estimation	estimation du risque
Примечание. Количественная оценка риска может учитывать стоимость, выгоды, интересы причастных сторон и другие переменные, рассматриваемые при оценивании риска		
3.3.6. Оценивание риска – процесс сравнения количественно оцененного риска с данными критериями риска для определения значимости риска	risk evaluation	évaluation du risque
Примечания 1. Оценивание риска может быть использовано для содействия решениям по принятию или обработке риска 2. Применительно к безопасности см. [1]		
3.4. Термины, относящиеся к обработке риска и управлению риском		
3.4.1. Обработка риска – процесс выбора и осуществления мер по модификации риска	risk treatment	traitement du risque
Примечания 1. Термин «обработка риска» иногда используют для обозначения самих мер. 2. Меры по обработке риска могут включать в себя избежание, оптимизацию, перенос или сохранение риска		
3.4.2. Управление риском – действия, осуществляемые для выполнения решений в рамках менеджмента риска	risk control	maîtrise du risque
Примечание. Управление риском может включать в себя мониторинг, переоценивание и действия, направленные на обеспечение соответствия принятым решениям		
3.4.3. Оптимизация риска – процесс, связанный с риском, направленный на минимизацию негативных и максимальное использование позитивных последствий и, соответственно, их вероятности.	risk optimization	optimisation du risque

Термины	En	Fr
Примечания 1. С точки зрения безопасности оптимизация риска направлена на снижение риска 2. Оптимизация риска зависит от критериев риска с учетом стоимости и законодательных требований		
3.4.4. Снижение риска – действия, предпринятые для уменьшения вероятности, негативных последствий или того и другого вместе, связанных с риском	risk reduction	réduction du risque
3.4.5. Уменьшение (последствия события) – ограничение любого негативного последствия конкретного события.	mitigation	atténuation
3.4.6. Предотвращение риска – решение не быть вовлеченным в рискованную ситуацию или действие, предупреждающее вовлечение в нее	risk avoidance	refus du risque
Примечание. Решение может быть принято на основе результатов оценивания риска.		
3.4.7. Перенос риска – разделение с другой стороной бремени потерь или выгод от риска	risk transfer	transfert du risque
Примечания 1. Законодательные или обязательные требования могут ограничивать, запрещать или поручать перенос определенного риска 2. Перенос риска может быть осуществлен страхованием или другими соглашениями. 3. Перенос риска может создавать новый риск или модифицировать существующий риск 4. Перемещение источника не является переносом риска		
3.4.8. Финансирование риска – предусмотрение финансовых средств на расходы по обработке риска и сопутствующие затраты	risk financing	financement du risque
Примечание. В некоторых отраслях финансирование риска относится только к субсидированию финансовых последствий, связанных с риском.		
3.4.9. Сохранение риска – принятие бремени потерь или выгод от конкретного риска.	risk retention	prise de risque
Примечание. Сохранение риска не включает в себя обработку риска в результате страхования или перенос риска другими средствами.		
3.4.10. Принятие риска – решение принять риск.	risk acceptance	acceptation du risque
Примечание. Принятие риска зависит от критериев риска		
3.4.11. Остаточный риск – риск, остающийся после обработки риска	residual risk	risque résiduel
Примечание. Применительно к безопасности см. [1].		

Кроме того, характеристика риска связана с характеристикой безопасности, данной в Федеральном законе «О безопасности» (Приложение 2), где сказано, что «безопасность – состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз».

К основным объектам безопасности относятся: личность – ее права и свободы; общество – его материальные и духовные ценности; государство – его конституционный строй, суверенитет и территориальная целостность.

Основным субъектом обеспечения безопасности является государство, осуществляющее функции в этой области через органы законодательной, исполнительной и судебной властей.

3.2. Классификация рисков

Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска. Под классификацией риска следует понимать распределение риска на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей.

Научно обоснованная классификация риска позволяет четко определить его место в общей системе рисков. Она создает возможности для эффективного применения соответствующих методов, приемов управления риском. Каждому риску соответствует своя система управления риском. Квалификационная система рисков включает группу, категории, виды, подвиды и разновидности рисков (рис. 3.1).

Наиболее важными элементами, положенными в основу классификации рисков, являются:

- время возникновения;
- основные факторы возникновения;
- характер учета;
- характер последствий;
- сфера возникновения и др.

По времени возникновения риски распределяются на ретроспективные, текущие и перспективные. Анализ ретроспективных рисков, их характера и способов снижения дает возможность более точно прогнозировать текущие и перспективные риски.

По факторам возникновения риски подразделяются на политические и экономические (коммерческие).

Политические риски – это риски, обусловленные изменением политической обстановки, влияющей на предпринимательскую деятельность.

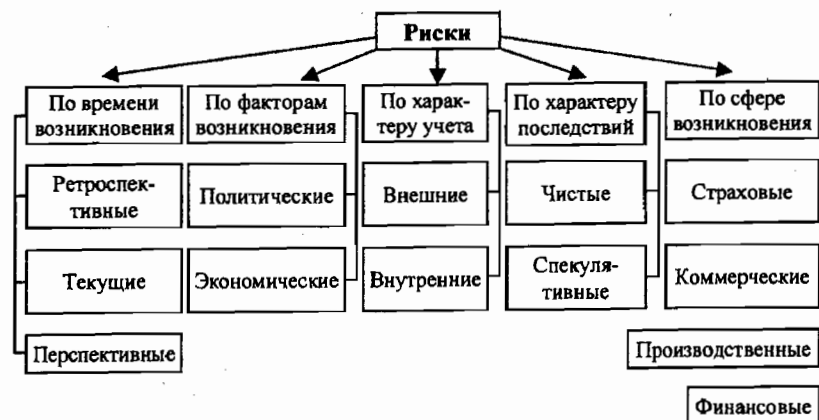


Рис. 3.1. Классификация рисков

Экономические риски – это риски, обусловленные неблагоприятными изменениями в экономике предприятия или в экономике страны.

По характеру учета риски делятся на внешние и внутренние.

К внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предприятия или его контактной аудиторией (социальные группы, юридические и (или) физические лица, которые проявляют потенциальный и (или) реальный интерес к деятельности конкретного предприятия). На уровень внешних рисков влияет очень большое количество факторов: политических, экономических, демографических, социальных, географических и др.

К внутренним относятся риски, обусловленные деятельностью самого предприятия и его контактной аудиторией. На их уровень влияет деловая активность руководства предприятия, выбор оптимальной маркетинговой стратегии, политики и тактики и другие факторы: производственный потенциал, техническое оснащение, уровень специализации, уровень производительности труда, техники безопасности.

По характеру последствий риски подразделяются на чистые и спекулятивные.

Чистые риски (простые) – это риски, предполагающие только вероятность убытков. Этот вид содержит в себе лишь опасность ущерба, без всякой возможности выигрыша. Причинами этих рисков могут быть стихийные бедствия, войны, несчастные случаи, преступные действия, недееспособность организации и др.

Спекулятивные риски (динамические или коммерческие) – это риски, предполагающие вероятность как прибылей, так и убытков. Причинами спекулятивных рисков могут быть изменения конъюнктуры рынка, курсов валют, налогового законодательства и т.п.

Наиболее многочисленная группа рисков по сфере возникновения, в основу классификации которой положены сферы деятельности экономического субъекта.

В соответствии со сферами деятельности экономического субъекта обычно выделяют производственный, коммерческий, финансовый риск, а также риск страхования (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Классификация риска в зависимости от сферы деятельности экономического субъекта

Риск	Характеристика риска	Причины возникновения риска
Производственный	Риск невыполнения предприятием своих планов и обязательств по производству продукции, товаров, услуг, других видов производственной деятельности в результате неблагоприятного воздействия внешней среды, а также неадекватного использования новой техники и технологий, основных и оборотных фондов, сырья, рабочего времени	Снижение предполагаемых объемов производства, рост материальных и (или) других затрат, уплаты повышенных отчислений и налогов, низкая дисциплина поставок, гибель или повреждение оборудования и т.п.
Коммерческий	Риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных экономическим субъектом	Снижение объема реализации вследствие изменения конъюнктуры или других обстоятельств, повышение закупочной цены товаров, потери товара в процессе обращения, повышение издержек обращения и др.
Финансовый	Риск возможности невыполнения фирмой своих финансовых обязательств	Обесценивание инвестиционно-финансового портфеля из-за изменения валютных курсов, неосуществление платежей; войны, беспорядки, катастрофы и т.п.
Страховой	Риск предусмотренного условиями страхования события, в результате чего страховщик обязан выплатить страховое возмещение (страховую сумму)	Неправильно определенные страховые тарифы, азартная методология страхователя; войны, беспорядки, катастрофы и т.п.

Рассмотрим классификацию рисков в зависимости от сферы возникновения (рис. 3.2). По сфере возникновения риски подразделяются на внешние и внутренние, которые в свою очередь делятся на несколько видов. Источником возникновения внешних рисков является микро- и макросреда, т.е. внешняя среда деятельности хозяйствующего субъекта. Источником внутреннего риска служит внутренняя среда, т. е. сам хозяйствующий субъект.

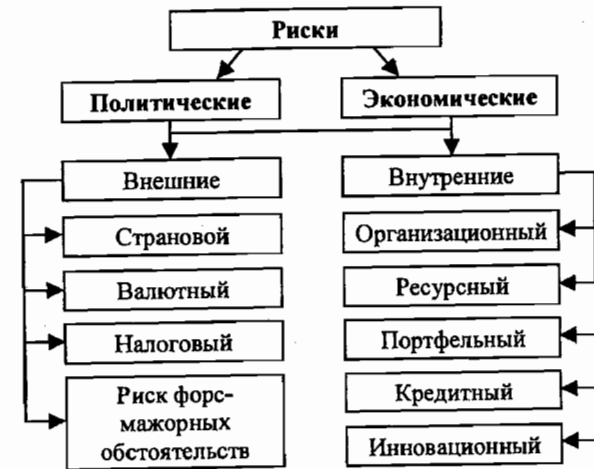


Рис. 3.2. Классификация рисков в зависимости от сферы возникновения

Страновой риск – это риск, непосредственно связанный с интернационализацией экономической деятельности. Он зависит от политико-экономической стабильности стран-импортеров, экспортеров.

Причинами странового риска могут быть нестабильность государственной власти, особенности государственного устройства и законодательства, неэффективная экономическая политика, проводимая правительством, этнические и региональные проблемы, резкая поляризация интересов различных социальных групп и т.п.

Валютные риски – это риски, связанные с изменением валютных курсов. Величина валютного риска связана с потерей покупательной способности валюты, поэтому она находится в прямой зависимости от разрыва во времени между сроком заключения сделки и моментом платежа. Курсовые потери у экспортера возникают в случае заключения контракта до падения курса валюты платежа, потому что вырученные средства экспортер получает меньше национальных денежных средств. Импортер же несет убытки при повышении курса

валюты, так как для ее приобретения потребуется затратить больше национальных валютных средств.

Налоговые риски рассматривают с двух позиций: экономического субъекта и государства.

Налоговый риск экономического субъекта связан с возможными изменениями налоговой политики (появление новых налогов, ликвидация или сокращение налоговых льгот и т.п.), а также с изменением величины налоговых ставок.

Налоговый риск государства состоит в возможном сокращении поступлений в бюджет в результате изменения налоговой политики и/или величины налоговых ставок.

Существующие налоговые риски представлены на рис. 3.2, финансовые последствия уклонения от формирования и уплаты налоговых обязательств предприятия – на рис. 3.3.

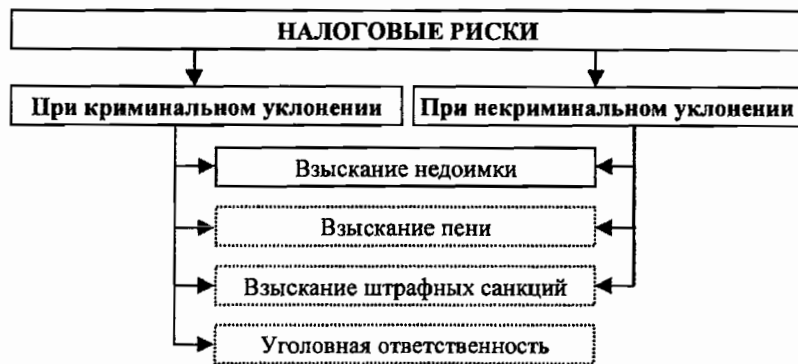


Рис. 3.3. Налоговые риски и финансовые последствия уклонения от формирования и уплаты налоговых обязательств предприятия

Налоговые риски есть неопределенность относительно достижения целей хозяйствующего субъекта в результате воздействия факторов, связанных с процессом налогообложения, которая может проявиться в виде финансовых (и иных) потерь либо в возможности получения дополнительной выгоды (дохода) в результате позитивных отклонений.

Риск форс-мажорных обстоятельств – риск стихийных бедствий (природные катастрофы: наводнения, землетрясения, штормы и другие климатические катаклизмы), войны, революции, путчи, забастовки и т.п., которые мешают предпринимателю осуществлять свою деятельность. Возмещение потерь, вызванных форс-мажорными обстоятельствами, осуществляется, как правило, посредством страхования сделок в специализированных страховых компаниях.

Внутренние риски, в отличие от внешних, в значительной степени определяются ошибочными решениями, принимаемыми экономическим субъектом.

Организационный риск – риск, обусловленный недостатками в организации работы. Основными причинами организационного риска являются:

- а) низкий уровень организации:
 - ошибки планирования и проектирования;
 - недостатки координации работ;
 - слабое регулирование;
 - неправильная стратегия снабжения;
 - ошибки в подборе и расстановке кадров;
- б) недостатки в организации маркетинговой деятельности:
 - неправильный выбор продукции (нет сбыта);
 - товар низкого качества;
 - неправильный выбор рынка сбыта;
 - неверное определение емкости рынка;
 - неправильная ценовая политика (залеживание товара);
- в) неустойчивое финансовое положение.

Основными причинами ресурсного риска являются:

- отсутствие запаса прочности по ресурсам в случае изменения ситуации;
- нехватка рабочей силы;
- нехватка материалов;
- срывы поставок;
- нехватка продукции.

При наличии у фирмы или отдельного предпринимателя свободных денежных средств приходится решать трудную задачу определения размера и сферы приложения инвестиций.

Портфелем инвестора называется совокупность ценных бумаг, держателем которых он является.

Портфельный риск заключается в вероятности потери по отдельным типам ценных бумаг, а также по всей категории ссуд.

Для создания портфеля ценных бумаг достаточно инвестировать деньги в какой-либо один вид финансовых активов. Однако, вложив деньги в акции одной компании, инвестор оказывается зависимым от колебания ее курсовой стоимости.

Если он вложит свой капитал в акции нескольких компаний, то эффективность, конечно, также будет зависеть от курсовых колебаний, но только не каждого курса, а усредненного. Средний же курс, как правило, колеблется меньше, поскольку при повышении курса одной из ценных бумаг курс другой может понизиться и колебания могут взаимно погаситься.

Такой портфель с разнообразными ценными бумагами называется диверсифицированным. Он значительно снижает диверсификационный (несистематический) риск, который определяется специфическими для данного инвестора факторами. Наряду с диверсификационным риском существует недиверсификационный (систематический) риск, который не может быть сокращен при помощи диверсификации.

Совокупность систематических и несистематических рисков называют риском инвестиций.

Кредитный риск (риск невозврата долга) – это риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов по нему в соответствии со сроками и условиями кредитного договора.

Инновационный риск – это риск, связанный с финансированием и применением научно-технических новшеств.

Под **стоимостью риска** следует понимать фактические убытки предпринимателя, затраты на снижение величины этих убытков или затраты по возмещению этих убытков и их последствий. Правильная оценка действительной стоимости риска позволяет объективно представлять объем возможных убытков и наметить пути их предотвращения или уменьшения, а в случае невозможности предотвращения убытков обеспечить их возмещение. На основе имеющейся информации об окружающей среде, вероятности, степени и величине риска разрабатываются различные варианты рискованного вложения капитала и проводится оценка их оптимальности путем сопоставления ожидаемой прибыли и величины риска.

Цель управления финансовым риском – снижение потерь, связанных с ним, до минимума. Потери могут быть оценены в денежном выражении, оцениваются также шаги по их предотвращению.

Экономическая защита заключается в прогнозировании уровня дополнительных затрат, оценке тяжести возможного ущерба, использовании всего финансового механизма для ликвидации угрозы риска или его последствий.

Дадим характеристику четырем методам управления риском на предприятии: упразднению, предотвращению потерь и контролю, страхованию, поглощению.

1. Упразднение заключается в отказе от совершения рискованного мероприятия. Однако в финансовом предпринимательстве упразднение риска обычно устраняет и прибыль.

2. Предотвращение потерь и контроль как метод управления финансовым риском означает определенный набор превентивных и последующих действий, которые обусловлены необходимостью предотвратить негативные последствия, уберечься от случайностей, контролировать размер потерь, если они уже имеют место или неизбежны.

3. Сущность страхования выражается в том, что инвестор готов отказаться от части доходов ради избежания риска, т.е. он готов заплатить за снижение риска до нуля.

Для страхования характерно целевое назначение создаваемого денежного фонда, расходование его ресурсов лишь на покрытие потерь в заранее оговоренных случаях; вероятностный характер отношений; возвратность средств. Страхование как метод управления риском означает два вида действий: 1) перераспределение потерь среди группы предпринимателей, подвергшихся однотипному риску (самострахование); 2) обращение за помощью к страховой фирме.

Крупные фирмы обычно прибегают к самострахованию – процессу, при котором организация, часто подвергающаяся однотипному риску, заранее откладывает средства на покрытие убытков. Тем самым можно избежать дорогостоящей сделки со страховой фирмой.

Когда же используют страхование как услугу кредитного рынка, то это обязывает финансового менеджера определить приемлемое для него соотношение между страховой премией и страховой суммой. Страховая премия – это плата за страховой риск страхователя страховщику. Страховая сумма – это денежная сумма, на которую застрахованы материальные ценности или ответственность страхователя.

4. Поглощение состоит в признании ущерба и отказе от его страхования. К поглощению прибегают, когда сумма предполагаемого ущерба незначительна и ею можно пренебречь.

Прозрачность результатов деятельности каждой компании необходима всем субъектам финансовых отношений. Государство заинтересовано в налогах, кредиторы – в возврате кредитов, поставщики – в платежеспособности клиентов. Инвесторы-собственники (акционеры) вправе рассчитывать на приемлемый уровень доходности и соответственно рискованности своих вложений.

В связи с этим в сфере предпринимательства за рубежом все большее внимание уделяется вопросам, связанным с наблюдением и предупреждением на предприятиях опасных ситуаций собственного развития. В частности, в рамках анализа и интерпретации годовых итогов деятельности в пояснительной записке к балансу представляется необходимым освещать риски будущего развития предприятия.

При систематизации рисков различают внешние и внутренние риски, информационные риски и риски принятия решений. Каталог рисков представлен в табл. 3.4⁴¹.

⁴¹ Станиславчик Е. Риск-менеджмент как инструмент контроля финансовых результатов деятельности компании // Финансовая газета. 2003. № 7.

Таблица 3.4

Каталог рисков

Внешние риски				
Конкуренты	Рынок	Отрасль	Законодательство	Политика
Располагаемый капитал		Акционирование		Финансовые рынки
Внутренние риски				
Производственные риски	Риски управления	Финансовые риски		
Удовлетворенность клиентов Персонал Развитие продукции (совершенство) Производительность Мощность Обеспечение Управление запасами Логистика Препятствие бизнеса Качество Ручательство за продукцию Охрана окружающей среды Техника безопасности Торговые марки	Стиль управления Авторитет / восприимчивость Мотивация Готовность к переменам коммуникации	Ценовые риски	Проценты Валюта Акции Товар Финансовые инструменты	
	Технология обработки информации Достаточность Достоверность Релевантность Целостность	Риски ликвидности	Денежные потоки Альтернативные затраты Концентрация	
	Интегрированность / целостность Утрата целостности Преимущества Репутация / имидж	Риски кредитования	Потери Концентрация Выплаты Обеспечение	
Информационные риски и риски принятия решений				
Производственные риски	Финансово-целевые риски	Стратегические риски		
Ценообразование / калькуляция цены Договорные обязательства Равнение / нормативы деятельности	Бюджетирование / планирование смет Информация учета и отчетности Налогообложение Пенсионный фонд Инвестиционные расчеты Внешняя отчетность	Окружение Портфель бизнеса (диверсификация) Анализ и оценка перспектив Организационная структура Показатели (стратегические) Планирование Жизненный цикл		

В ходе внедрения риск-менеджмента на предприятии определяют задачи, ответственность и полномочия правления и отчетных единиц.

Разработанный каталог рисков свидетельствует о необходимости организации риск-менеджмента на предприятии. В русле риск-менеджмента должны действовать Совет директоров и исполнительная дирекция.

3.2.1. Управление рисками

В целом оценка риска представляет собой определение качественным либо количественным способом величины (степени) риска.

С точки зрения налогового контроля выделяют риски обнаружения и риски доказуемости. Риски доказуемости отличаются от рисков обнаружения тем, что их нужно доказывать только через суд.

Выбор метода управления риском является сложной задачей и зависит от конкретной ситуации на предприятии (каждая из которых уникальна), от способностей и знаний человека, принимающего решение, от формулировки цели управления риском и т.д. Заранее составленных рецептов на все случаи жизни не существует, поэтому при принятии решения следует опираться на общие методологические подходы, применяя их к конкретной хозяйственной ситуации.

В случаях, когда имеется статистическая информация или устойчивые прогнозы экспертов, применяют следующие методы управления рисками:

- избегание;
- принятие на себя;
- передача;
- сокращение;
- страхование.

Хозяйствующий субъект, как правило, использует не один из методов, а некоторую совокупность.

Метод избегания риска основан на отказе фирмы от взаимодействия с собственностью, видом деятельности или лицами, с которыми данный риск связан. Решение об отказе от того или иного риска может быть принято как на стадии подготовки решения, так и на стадии реализации проекта, в котором фирма уже принимает участие. Отказ от деятельности, в которую уже вложены средства, влечет за собой дополнительные потери. Поэтому важно принимать такие решения на первоначальной стадии проекта. Например, чтобы устранить риск для жизни, человек может отказаться летать на самолете. Избежать риска фирма может, отказавшись от сомнительного контракта.

Такой способ воздействия на риск является наиболее простым. Он предполагает полное снижение потерь, но в то же время не позволяет получить прибыль в полном объеме. Поэтому, принимая решение об отказе от риска, необходимо обратить внимание на следующие вопросы:

- можно ли полностью избежать риска (для малых фирм это маловероятно);
- как соотносятся предполагаемая прибыль и убытки (прибыль может оказаться значительно выше возможных потерь: в этом случае данный метод не используется);
- приводит ли отказ от одного риска к возникновению других (так, отказ от риска, связанного с авиаперевозками, может повлечь риск, вызванный железнодорожными или автомобильными перевозками)?

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что отказ от рискованных операций применим только по отношению к крупным рискам. Например, банки, стремясь снизить свои риски, выдают крупные кредиты только под залог недвижимости.

Для финансового предпринимательства отказ от риска равносильен отказу от прибыли.

Данный метод подразделяется на поглощение и лимитирование.

Метод поглощения применяют, когда сумма ущерба мала и ею можно пренебречь. Он состоит в признании ущерба и отказе от его страхования.

Лимитирование предполагает установление лимита, т. е. неких предельных сумм (расходов, продажи, кредита). Оно активно применяется банками при выдаче ссуд, договоров на овердрафт. Хозяйствующие субъекты используют его при продаже товаров в кредит, опрелделении сумм вложения капитала.

Стратегия компании в области рисков продиктована стратегией деятельности предприятия. Как правило, чем агрессивнее стратегия, тем выше может устанавливаться плановый показатель. При агрессивной политике в качестве предела потерь рассматривается капитал предприятия, а при консервативной – прибыль.

Выделяют следующие виды лимитов.

Структурные лимиты. Поддерживают соотношение между различными видами операций: кредитованием, манипуляциями с ценными бумагами. Они устанавливаются в процентном соотношении к совокупным активам и поддерживают общие пропорции при изменении размеров совокупных активов. Размеры структурных лимитов устанавливаются политикой банка в области рисков. Им не присущ жесткий характер.

Лимиты контрагента включают три подвида:

- а) лимит предельного риска на одного контрагента (или их группу);
- б) лимит на конкретного заемщика или эмитента ценных бумаг;
- в) лимит на посредника (покупателя, продавца, брокера).

Лимиты открытой позиции. При совершении крупных сделок, связанных с открытой позицией (валютные операции, акции), риск потери и ошибки возрастает. Поэтому заключение и оформление сделок должны проводить старшие по должности. В сделках на открытой позиции квалификация и опыт дилера имеют первоочередное значение.

Лимиты на исполнителя и контролера сделки ограничивают полномочия лиц, непосредственно совершающих, оформляющих и контролирующих операции.

Лимиты ликвидности. Задача данного вида лимитов – ограничить риск недостатка денежных средств для своевременного исполнения обязательств.

Система финансовых нормативов, обеспечивающих лимитирование, должна включать:

- предельный размер (удельный вес) заемных средств, используемых в хозяйственной деятельности;
- минимальный размер (удельный вес) активов в высоколиквидной форме;
- максимальный размер товарного (коммерческого) или потребительского кредита, предоставляемого одному покупателю;
- максимальный период отвлечения средств в дебиторскую задолженность.

Подход, основанный на **принятии риска на себя**, предусматривает принятие на себя финансовых последствий наступления неблагоприятного события. В этом случае должны быть рассмотрены два варианта: 1) вероятность наступления риска; 2) величина потерь.

Риск подлежит принятию, когда находится в приемлемых границах (т. е. ниже границы терпимости) либо когда невозможно применить другие методы воздействия. Принятие риска вовсе не означает, что он будет оставлен без внимания. Такие риски должны постоянно находиться в зоне контроля.

Компания игнорирует риск, если у нее нет информации о нем (например, он не был учтен при принятии решения).

При принятии риска следует учитывать возможные потери. Они могут носить постоянный характер (их можно предвидеть) или вызваться единичными рисками. Такие риски надо вовремя выявлять и применять по отношению к ним другие методы воздействия. Они могут причинить значительный ущерб.

Для уменьшения последствий проявления риска на предприятиях в соответствии с уставом предприятия и действующим законодательством создаются резервные фонды. В них с установленной периодичностью происходит отчисление средств. Создание резерва на покрытие непредвиденных расходов помогает управлять соотношением между потенциальными рисками, влияющими на сохранение платежеспособности предприятия, и величиной средств, необходимых для ликвидации последствий проявления риска. Резерв средств позволяет фирме регулировать отрицательный эффект убытков.

Резерв не должен использоваться компанией для компенсации затрат, понесенных в результате неудовлетворительной работы. Текущие расходы резерва должны постоянно отслеживаться и оцениваться, чтобы обеспечить наличие остатка на покрытие будущих рисков.

Некоторые компании в рамках резервного фонда создают внутренний резерв на непредвиденные обстоятельства. Естественно, что психологически сложно часть денег, которые могут приносить прибыль, изъять из оборота компании. Тем не менее резервные ликвидные активы гарантируют сохранность компании, хотя и не приносят прибыли.

Чтобы определить размер резерва, рассчитывают среднюю величину: сумму потерь за 5 лет делят на среднегодовые суммы. Такой расчет дает компании информацию для планирования ее доходов. В дополнение к этому с его помощью можно узнать прибыль, полученную от правильного управления экономическими рисками. Сопоставление предполагаемых и реальных потерь помогает при оценке рисков в будущем периоде, что также способствует усилению контроля за возможными потерями.

При осуществлении нового производственного проекта в рамках общего резерва необходимо предусмотреть специальный резерв. После завершения части проекта сравнивают плановые и фактические расходы. Это позволяет увидеть тенденции использования начисленных резервов. Неиспользованная часть выделенного резерва на покрытие непредвиденных расходов возвращается в резерв проекта.

Нейтрализации рисков также способствует формирование целевых фондов. Примером подобных фондов являются следующие: фонд страхования ценового риска, фонд уценки товаров на предприятиях торговли, фонд погашения дебиторской задолженности.

К действенным мероприятиям в этой области относится также организация системы страховых запасов материальных и финансовых ресурсов. Размер потребности в страховых запасах устанавливается в процессе их нормирования.

Кроме того, для успешного принятия риска на себя компании необходимо располагать планом действий при наступлении неблагоприятных событий, поскольку при их наступлении наличие такого плана снижает затраты.

Один из подходов к принятию риска на себя – сдерживание риска в определенных границах. Однако у такого отношения к рискам есть свои недостатки. Пока объем потерь не достигает установленной границы, они покрываются из резервов компании. Но может наступить такой момент, когда риск выйдет из зоны контроля и перестанет поддаваться управлению. Практика предприятий показывает, что потери продолжают расти до тех пор, пока на них не начинают воздействовать. Используя такой метод, компании нужно совместно с ним применять программу по предотвращению потерь, а также постоянно контролировать величину возможного ущерба.

Преимущества сдерживания риска в определенных границах – простота подхода и низкие операционные расходы. При его использовании не требуются услуги специалистов по анализу и управлению рисками. Покрытие потерь за собственный счет может принести компании налоговые выгоды. Наличие ущерба сокращает налогооблагаемый доход, а следовательно, и сами налоги, т. е. сумма потерь уменьшается на величину денежных средств, которая сэкономлена на налоговых платежах. Для получения подобной экономии необходима тщательная калькуляция возможных потерь и затрат на их компенсацию.

Сокращение риска в деятельности может быть достигнуто несколькими способами:

- увеличением точности предсказания возможных потерь;
- накопленным опытом в данной области.

С точки зрения совершенствования методов управления рисками практический интерес представляет использование двух методов: 1) сегрегации (разделения активов) и 2) комбинации (объединения активов).

Суть метода сегрегации заключается в сокращении потерь при наступлении риска путем разделения активов. Число неблагоприятных событий, однако, может возрасти. Поэтому все их проявления надо тщательно контролировать. Рост количества случаев риска приводит к проявлению закона больших чисел, который увеличивает возможности фирмы к предопределению рискованных случаев. Это также приводит к сокращению экономических рисков.

Активы могут быть разделены: 1) по применению (например, хранение свободных денежных средств фирмы в различных банках, хранение взрывоопасных веществ в небольших количествах в различ-

ных бункерах) и 2) по собственности (например, собственность может быть записана на различные фирмы, входящие в корпорацию).

Комбинация активов происходит на базе внутреннего роста компании (например, увеличение парка автомобилей) либо на базе централизации бизнеса, т. е. при слиянии двух или более коммерческих фирм (у новой коммерческой организации активов будет больше). Как правило, слияние фирм происходит в условиях неблагоприятной конъюнктуры рынка. Этот шаг сокращает возможные потери, так как уменьшается количество единиц, которые подвержены экономическому риску и находятся под контролем в одной организации.

Для сокращения возможных потерь применяется еще один метод – диверсификация бизнеса. Он базируется на разделении активов фирмы с последующей комбинацией возможных потерь. Данный метод повышает сохранность инвестиций за счет реструктуризации инвестиционного портфеля в целом. Снижение портфельных рисков происходит за счет разнонаправленности инвестиций. Портфели, состоящие из рискованных финансовых активов, формируются таким образом, что если в результате наступления непредвиденных событий один из проектов будет убыточным, то другие проекты могут оказаться успешными и будут приносить прибыль. Это спасет фирму от убытков.

Например, инвестор приобрел акции в пяти акционерных обществах. Это увеличивает вероятность получения им среднего дохода в 5 раз и соответственно в 5 раз снижает риск по сравнению с вложением средств в акции одного общества.

Различают следующие виды диверсификации:

- деятельности – увеличение используемых технологий, расширение ассортимента выпускаемой продукции, ориентация на различные социальные группы;
- рынка сбыта – работа одновременно на нескольких рынках сбыта (потери на одном из них могут быть компенсированы прибылью на других);
- закупок сырья и материалов – взаимодействие с несколькими поставщиками позволяет ослабить зависимость предприятия от отдельных контрагентов.

В практической деятельности возможны случаи, когда диверсификация увеличивает риск. Например, если компания вкладывает средства в деятельность, где ее влияние ограничено.

Объединение рисков и их диверсификация – методы, которые активно используют страховые компании и инвестиционные фонды.

Эффективными способами снижения риска в инновационной деятельности являются:

- анализ и оценка инновационного проекта;
- проверка контрагентов по проекту;
- планирование и прогнозирование инновационной деятельности;
- тщательный подбор персонала.

В инновационной деятельности компании большое значение имеет обеспечение защиты коммерческой тайны. Утечка информации из фирмы о новом разрабатываемом инновационном проекте подтолкнет конкурентов к проведению исследований в этой области. В конечном итоге это может обернуться крупными потерями для фирмы-инноватора. Чтобы создать систему защиты коммерческой тайны, на предприятиях должен жестко контролироваться доступ к информации. В его основе лежат правовые нормы Российской Федерации и организационно-распорядительные документы, действующие в организации.

Одним из наиболее эффективных методов этого типа является использование стратегического планирования и прогнозирования. Этот метод заключается в периодической разработке сценариев развития предприятия и оценке будущего состояния рыночной конъюнктуры. Естественно, для создания прогнозов необходимо постоянно отслеживать информацию обо всех изменениях, происходящих во внутренней и внешней среде предприятия.

Компания может использовать для борьбы с риском методы целенаправленного маркетинга: сегментацию рынка, оценку емкости рынка, анализ конкурентов, организацию рекламной кампании.

Одним из методов уменьшения риска является трансферт (передача риска). Очень часто передача риска осуществляется на основе договора купли-продажи. Трансферт выгоден обоим участникам сделки. Если коммерческая компания передает риски, которые, с ее точки зрения, значительные, то сторона, принимающая эти риски, может оценить их как малозначительные. Как правило, лицо, принимающее на себя риски, обладает лучшими возможностями для сокращения потерь.

Способы передачи риска: 1) заключение контрактов, 2) организационная форма бизнеса и 3) хеджирование.

Выделяют следующие виды контрактов.

1. Строительные контракты.

При заключении строительного контракта риски по нему принимает на себя строитель. К ним, например, можно отнести задержку поставки материалов, низкую квалификацию персонала, забастовки.

Контракт также может включать штрафы (штраф за задержку при сдаче готового объекта).

2. Аренда.

При договоре аренды собственник имущества берет на себя часть риска. Например, риск повреждений собственности принимается им полностью. Риск же снижения коммерческой ценности объекта возлагается на арендатора лишь в пределах срока аренды.

Договор аренды устанавливает фиксированную плату для арендатора и фиксированный доход для арендодателя. Однако при увеличении срока аренды возрастает риск изменения коммерческой стоимости объекта. Причем он распространяется как на арендатора, так и на арендодателя. Через договор аренды арендодатель может переложить часть рисков на арендатора. Например, риск повреждения имущества можно передать путем указания в договоре ответственности за арендуемую собственность.

3. Контракты на хранение и перевозку грузов.

Риски, возникающие при перевозке и хранении грузов, принимает на себя транспортная компания. Объем передаваемых рисков обозначен в договоре. Правда, транспортная компания берет на себя не все риски. Например, не берет риск снижения рыночной цены, хотя падение цены вызвано задержкой доставки товара. Ответственность перевозчика помимо договора устанавливает законодательство.

Еще одним способом передачи риска является договор на консигнацию товара. Такой контракт помогает владельцу товара снизить риски, связанные с изменением рыночной конъюнктуры.

4. Контракты на продажу, обслуживание, снабжение.

Подобный контракт предполагает передачу рисков от потребителя, купившего товар, к производителю. Это происходит через установленную производителем гарантию на товар (устранение дефектов, замена недоброкачественного товара). Кроме того, есть и другие виды договоров, обеспечивающих передачу рисков. Одним из них является договор на сервисное обслуживание техники.

5. Контракт-поручительство.

В этом контракте принимают участие три лица: поручитель, принципал и кредитор. Суть передачи риска заключается в том, что поручитель гарантирует кредитору возврат долга принципалом. Таким способом часть риска переносится на поручителя, остальную часть берет на себя принципал.

Поручителем может быть физическое или юридическое лицо. Чаще всего в их роли выступают специализированные организации,

многие из которых помимо поручительства еще вовлечены в страховой бизнес.

Сделка приносит кредитору двойную выгоду: способствует передаче рисков и предотвращению потерь. Выгода принципала – в получении кредита.

Организационная форма бизнеса может рассматриваться как способ передачи риска. При ограниченной ответственности владельцы компании передают возможные потери, которые превышают активы фирмы, кредиторам бизнеса. В акционерном обществе мы можем наблюдать передачу рисков от руководителей компании к акционерам, которые в свою очередь могут передавать их биржевым дельцам.

Существует еще один способ передачи риска – хеджирование. Оно включает прежде всего операции на валютных рынках, позволяющие застраховаться от изменения валютного курса.

Выделяют два вида хеджирования.

1. Хеджирование на повышение.

Оно применяется при необходимости страхования от возможного повышения цен в будущем и связано с покупкой срочного контракта. Покупная цена определяется заранее. Например, цена товара через полгода возрастет. Хеджер покупает срочный контракт по сегодняшней цене, а через полгода в момент покупки товара продает его. Таким образом, он страхует себя от роста цен.

2. Хеджирование на понижение.

Эта операция связана с продажей срочного контракта. Допустим, цена товара через полгода понизится. Хеджер продает срочный контракт сегодня по высокой цене. Через полгода в момент покупки товара покупает такой же срочный контракт по снизившейся цене. Таким образом, он страхует себя от снижения цены.

Страхование – один из наиболее удобных и распространенных методов воздействия на риск. Его можно отнести как к способам сокращения, так и к способам передачи риска.

Страхование позволяет защитить объект риска от случайных воздействий. Потребность в страховании обусловлена наличием факторов риска и необходимостью покрытия ущерба. Многообразие форм проявления риска и тяжесть последствий создают предпосылки для защиты объектов собственности. Исторически сложились типы и виды страхования, обусловленные особенностями риска и формами его проявления. Тем не менее рынок страховых услуг продолжает развиваться. Появляются все новые и новые виды страхования, обеспечивающие защиту от специфических рисков.

В процессе страхования принимают участие два субъекта: страхователь и страховщик. Сущность страхования сводится к форме предварительного резервирования ресурсов, которые предназначены для компенсации ущерба. Страхователь перечисляет некоторый объем финансовых средств (который, однако, меньше объема ожидаемого убытка) в пользу страховщика. Страховой фонд представляет собой резерв денежных и материальных средств, формируемый за счет взносов страхователей и находящийся в оперативно-организационном управлении у страховщика. Размер страховых взносов и выплат зависит от страхового тарифа. Результатом заключения договора страхования является передача риска от страхователя к страховщику. Таким образом, страхование есть, по существу, передача определенных рисков за определенную плату. Выигрыш компании заключается в отсутствии непредвиденных ситуаций в обмен на некоторое снижение прибыльности.

Цель страхования состоит не в уменьшении вероятности возникновения рисков, а в возмещении материального ущерба от его проявления. В то же время страхование предполагает проведение мероприятий по снижению вероятности наступления неблагоприятных событий, которые не всегда достигают желаемой цели. Для страхования предназначены массовые виды рисков, которым подвержены многие организации и индивиды. Вероятность их проявления известна с высокой степенью точности. Страхование заключается в распределении ущерба между всеми его участниками.

Для страхования характерно целевое назначение создаваемого денежного фонда, т. е. его ресурсы расходуются на покрытие потерь в заранее оговоренных случаях.

Страхование предусматривает 1) обращение в страховую компанию и 2) перераспределение потерь среди группы предпринимателей, подвергшихся однотипному риску (самострахование).

В зависимости от системы страховых отношений выделяют:

- сострахование;
- двойное страхование;
- перестрахование;
- самострахование.

Сострахование предусматривает участие двух или более страховщиков в страховании одного и того же риска. Они выдают совместные либо отдельные договоры страхования на страховую сумму в своей доле. Страховщик, участвующий в состраховании в меньшей доле, придерживается условий страхования, одобренных страховщиком, имеющим наибольшую долю.

Двойное страхование базируется на страховании одного и того же риска у нескольких страховщиков, когда общая страховая сумма превышает страховую стоимость. Страховщики несут ответственность в пределах страховой стоимости страхуемого интереса пропорционально страховой сумме по заключенному договору страхования. В США действует другой принцип. Ответственность в этой стране несет страховщик, который заключил договор страхования первым. Последующие страховщики несут ответственность только в том случае, если страховая сумма по первому страхованию оказалась ниже действительной стоимости застрахованного риска. Следовательно, ответственность второго страховщика ограничивается разницей между суммой страхового возмещения, которую выплатил первый страховщик, и страховой стоимостью риска.

Перестрахование заключается в передаче отдельных объектов или части риска на страхование от одного страховщика к другому. Если страховщик не покрывает свои обязательства по страхованию за счет собственных средств, он прибегает к процедуре перестрахования. При наступлении страхового случая ответственность возлагается на перестраховщика в объеме принятых им обязательств.

Самострахование – это создание страхового фонда непосредственно самим хозяйствующим субъектом. К самострахованию обычно прибегают крупные фирмы. Если предприятие часто подвергается однотипному риску, оно может заранее откладывать средства, из которых покрываются убытки. Тем самым можно избежать дорогостоящей сделки со страховой компанией. Основная задача самострахования заключается в оперативном преодолении временных затруднений финансово-коммерческой деятельности. В процессе самострахования создаются фонды возмещения возможных убытков, которые могут быть в денежной или натуральной форме.

К примеру, фермеры создают натуральные страховые фонды: семенной, фуражный. Создание подобных фондов вызвано вероятностью наступления неблагоприятных климатических и природных условий.

Денежные страховые фонды создаются на случай покрытия непредвиденных расходов, кредиторской задолженности. Их создание обязательно для акционерных обществ: это установлено на законодательном уровне.

Как предприятия, так и граждане для страховой защиты своих интересов могут создавать общества взаимного страхования. В процессе подготовки плана проекта и контрактных документов происходит перераспределение риска. Ответственность за конкретный риск

возлагается на ту сторону, в зоне ответственности которой может произойти событие, вызвавшее потери. Каждая из сторон при этом минимизирует свои потери.

Страховые общества могут создавать страховые пулы, т. е. объединения страховщиков для совместного страхования определенных рисков. Они создаются для страхования опасных, крупных или малоизвестных рисков.

Страхование выполняет следующие функции:

1) рисковую, которая выражается в возмещении риска. В ее рамках происходит перераспределение денежной формы стоимости между участниками страхования в связи с последствиями случайных страховых событий);

2) предупредительную (финансирование за счет средств страхового фонда мероприятий по уменьшению страхового риска);

3) сберегательную (страхование помогает сберечь финансовые средства при возникновении неблагоприятного события);

4) контрольную (осуществление контроля за целевым формированием и использованием средств страхового фонда).

Страхование может осуществляться в обязательной и добровольной формах.

Для потребителей страховой услуги важно своевременное получение страхового возмещения в полном объеме. Это один из главных вопросов. Однако многие об этом забывают, отдавая приоритет цене страхового покрытия и попадая в зависимость от более дешевых, но менее надежных поставщиков страховой услуги.

Например, тариф на страхование имущества опасного производственного объекта на зарубежном перестраховочном рынке может составлять от 0,05 до 1%. Стоимость имущества крупной промышленной компании – несколько миллиардов долларов. Следовательно, разница в размерах страховой премии за один и тот же набор рисков может отличаться на несколько миллионов долларов в зависимости от эффективности системы управления рисками предприятия.

Компания может регулировать размер страхового тарифа путем проведения тендера между страховыми компаниями. Кроме того, снижения страхового тарифа можно достичь при проведении внутреннего производственного аудита и обосновании страховщику реального уровня риска, а также исключении из покрытия рисков, не присущих данному предприятию. Чтобы снизить риск контрагента, связанный с невыполнением страховщиком своих обязательств, компания разрабатывает и внедряет методику лимитирования рисков, входящих на одну страховую компанию. Эффект достигается за счет диверсифика-

ции страхового портфеля предприятия. В департаменте по управлению рисками необходимо иметь сотрудника, профессионально обученного страховому делу. В этом случае он сможет отнести на страхование особо опасные риски, установить размер страхового взноса в интересах компании и избежать при этом излишней его оплаты.

3.3. Формирование налоговых рисков

Налогообложение в России пока еще не стало наукой, а нормы Налогового кодекса – аксиомами, которые следует лишь правильно применять. В отличие от высшей математики, двойное толкование налоговых теорем и ложная интерпретация этих норм неминуемо приведут к возникновению у компаний налоговых рисков.

Собственники компаний стремятся максимально снизить налоговую нагрузку, так как уплата налога в бюджет не обязывает государство совершать какие-либо ответные действия в пользу налогоплательщика. Таким образом, предприятие вкладывает оборотные средства в те «программы», необходимость которых не вполне очевидна. А при отсутствии разницы следует ли платить больше? Именно поэтому финансисты, используя различные методы и формы налоговой оптимизации, снижают налоговую нагрузку, но их действия не всегда правомерны, и налоговики нередко выигрывают арбитражи по налоговым спорам у недобросовестных налогоплательщиков.

Что понимается под налоговыми рисками? Можно дать следующее определение: **налоговый риск** – это снижение налоговой нагрузки благодаря использованию «лазеек» в действующем законодательстве. И правомерность этих действий еще предстоит доказать.

Далее следует коснуться вопроса о том, что доказуемо, но не вполне очевидно, поскольку большинство налоговых рисков все-таки можно контролировать.

Риски подразделяются на три категории.

1. Налоговые риски по фиктивным сделкам. У налоговиков имеется достаточно способов выявления злостных неплательщиков, нарушающих законы и прячущих «концы в воду» в недлинных цепочках сделок. Эти налоговые риски можно снизить, только работая честно.

2. Налоговые риски, возникающие при проведении операций, связанных с двойким толкованием норм Налогового кодекса Российской Федерации. Налогоплательщику как бы позволяет сделать выбор из двух вариантов: они оба неправильные и чреватые штрафами для компании. Этих налоговых рисков можно избежать, если отказаться, например, от применения норм гражданского законодательства, по-

сколько они иногда идут вразрез с законодательством по налогам и сборам.

3. Налоговые риски при дословном исполнении норм НК РФ вследствие их толкования не в пользу налогоплательщика.

Особенностью формирования налоговых рисков являются позиции их обнаружения и доказуемости. Рассмотрим формирование рисков обнаружения и доказуемости на условном примере (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Риски доказуемости и риски обнаружения

Виды риска налогового контроля	Стоимость риска обнаружения (цена риска)	Стоимость риска доказуемости (цена риска)
Риск доначисления налогов по результатам камеральной проверки (экспортные операции)		Реализация товара на сумму 45263972,82, в т.ч. НДС –6904673,82 (книга продаж за октябрь) 6712282 – книга покупок (налоговая декларация по НДС по 0% ставке за октябрь 2006 г.) НДС к уплате (недоимка) = 6904673,82 – 6712282 = 192391,82
Риск начисления пеней по результатам камеральной проверки (экспортные операции)		$11,5/300 \cdot 140 = 5,36\%$ (просрочка 140 дней) $192391,82 \cdot 5,36 = 10306,84$
Риски несвоевременной уплаты налогов в бюджет	При рассмотрении оборотно-сальдовой ведомости за 2006 г. ООО «Мир» по кредитовому сальдо счета 68.4 видно, что ООО «Мир» должно в бюджет сумму в размере 664 622,00 по налогу на прибыль. При этом налоговые органы вправе списать в безакцептном порядке данную сумму и начислить пени исходя из ставки рефинансирования за каждый день просрочки	

Виды риска налогового контроля	Стоимость риска обнаружения (цена риска)	Стоимость риска доказуемости (цена риска)
Риск направления в арбитражный суд заявления о ликвидации налогоплательщика без надлежащего разрешения ведения оптовой торговли металлов на экспорт (лицензия)		При рассмотрении оборотно-сальдовой ведомости на долю выручка по экспорту составляет $178\,861\,147,85 - 444973,19 = 178\,416\,174,66$ При удовлетворении требований налоговых органов ООО «Мир» обязано будет заплатить НДС в бюджет в сумме 27 216 026,64 $(178\,416\,147,85 \cdot 18/118)$ Помимо этого, налоговые органы вправе начислить пени исходя из ставки рефинансирования за каждый день просрочки
Риск направления в арбитражный суд заявления о доначислении налога на прибыль и признании взаимозависимости двух юридических лиц ООО «Мир» и ООО «Решение»		При удовлетворении требований налоговых органов организация ООО «Мир» обязана будет перечислить в бюджет сумму в размере 345 600,00 $120\,000 \cdot 12 \cdot 24\% = 345\,600,00$ руб.
ИТОГО финансовые потери ООО «Мир» составляют	664 622,00	27 764 325,30

На практике бухгалтерские и налоговые риски взаимосвязаны через форму № 1 «Бухгалтерский баланс» и форму № 2 «Отчет о прибылях и убытках»⁴².

Для идентификации рисков проекта, в том числе правовых, могут использоваться следующие методы сбора информации.

⁴² Шевелев А.Е., Шевелева Е.В. Риски в бухгалтерском учете: учеб. пособ. М.: КНОРУС, 2007.

Мозговой штурм. Обычно мозговой штурм проводит команда проекта, часто совместно с экспертами из разных областей, не являющимися членами команды. Генерация идей, относящихся к рискам, происходит под руководством ведущего. За основу может приниматься система категорий рисков, например иерархическая структура. Далее их идентифицируют и сортируют по типам, а определения уточняют.

Метод Дельфи. Это способ достижения консенсуса между экспертами. Данный метод предполагает, что эксперты по вопросам рисков проекта принимают участие анонимно. С помощью опросного листа ведущий собирает идеи о важных рисках проекта. Составляются резюме ответов, которые потом возвращаются экспертам для дальнейших комментариев. Консенсуса можно достичь за несколько циклов этого процесса. Метод Дельфи помогает преодолеть необъективность в оценке данных и устраняет избыточное влияние отдельных лиц на результат работы.

Опросы. Проведение опросов среди опытных сотрудников, принимающих участие в проекте, среди участников проекта и экспертов в этой области может способствовать идентификации рисков.

Идентификация основной причины. Выявление самых существенных причин возникновения рисков проекта позволяет дать более точные определения рискам и сгруппировать по факторам, которые их могут вызвать. Реагирование может быть эффективным только тогда, когда оно направлено на устранение основной причины возникновения риска.

Анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз (анализ SWOT). Этот метод дает более полное представление о рисках проекта.

Анализ контрольных списков. Контрольные списки для идентификации рисков могут разрабатываться на основе исторической информации и знаний, накопленных в ходе исполнения прежних аналогичных проектов, а также полученных из других источников. В качестве контрольного списка рисков можно также использовать самый нижний уровень иерархической структуры ресурсов.

Налоговый риск – это возможность для налогоплательщика понести финансовые и иные потери, связанные с процессом уплаты и оптимизации налогов, выраженная в денежном эквиваленте.

Достижение налоговой безопасности связано не только с анализом налоговых рисков, но и с деятельностью по их уменьшению. Минимизация рисков в специальной литературе рассматривается с точки зрения концепции управления ими. Так, в статье Т. Вейдер «Управление рисками» приводится следующее определение: «Управление рисками – это процесс идентификации и анализа возможных рисков для конкретного бизнеса, а также принятия шагов по их снижению. Направлен на достижение баланса между затратами на защиту организа-

ции от рисков и затратами, которые она может понести, если подвергнется этим рискам».

С точки зрения практики можно выделить несколько видов налоговых рисков, существенно отличающихся своей спецификой. Это.

- риски налогового контроля;
- риски усиления налогового бремени;
- риски уголовного преследования налогового характера⁴³.

Реализация (последствия) налоговых рисков представляет собой в большинстве случаев финансовые потери налогоплательщика.

Риски налогового контроля

Потери в связи с рисками налогового контроля возникают из-за неблагоприятных санкций, предусмотренных двумя кодексами Российской Федерации за совершение правонарушений налогоплательщиками. Налоговый кодекс РФ в ст. 116–135 предусматривает систему штрафов за различные правонарушения, размер которых устанавливается в процентах от налоговой недоимки.

Ст. 122 НК РФ:

1) неуплата или неполная уплата сумм налога в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога или других неправомерных действий (бездействия) влекут взыскание штрафа в размере 20 процентов от неуплаченных сумм налога;

2) неуплата или неполная уплата сумм налога в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога, подлежащего уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу Российской Федерации, влекут взыскание штрафа в размере 20 процентов от неуплаченной суммы налога;

3) деяния, предусмотренные п. 1 и 2 настоящей статьи, совершенные умышленно, влекут взыскание штрафа в размере 40 процентов от неуплаченных сумм налога.

Налогоплательщики в соответствии с НК РФ должны привлекаться к ответственности только при наличии вины в совершении налогового правонарушения.

Риски усиления налогового бремени

Эти риски свойственны экономическим проектам длительного характера, таким как новые предприятия, инвестиции в недвижимость и оборудование, долгосрочные кредиты. К таким рискам относится не только появление новых налогов, но и отмена налоговых льгот.

Крупные инвесторы, такие как пенсионные фонды в развитых экономических странах, имеют целые пакеты инвестиционных про-

⁴³ Тихонов Д.Н. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков. М.: Альпина, 2004.

грамм, каждая из которых находится на какой-то стадии реализации. Управление диверсифицированными инвестициями приводит к постановке самых сложных на сегодняшний день задач налогового планирования, например: как учесть будущие налоговые изменения, влияющие на ряд инвестиционных проектов, чтобы увеличить интегрированный показатель их стоимости. С точки зрения налоговых рисков наибольшую опасность представляет существенное увеличение ставок действующих налогов и введение новых.

Задача учета рисков будущего усиления налогового бремени может быть сформулирована как поиск оптимальных управленческих решений по оперативному перераспределению инвестиционных ресурсов с использованием стоимостного критерия.

Риски уголовного преследования

Существенные финансовые потери могут возникнуть у налогоплательщиков и в рамках уголовного преследования за совершение правонарушений, предусмотренных ст.ст. 194, 198, 199 УК РФ. Уголовное преследование автоматически означает расходы на квалифицированное сопровождение. Расходы на налоговых адвокатов в Москве составляют обычно 100 долларов в час. В случае, если к руководителям организации будут в качестве меры пресечения применены домашний арест или заключение под стражу, возникнут дополнительные проблемы и расходы по выполнению их функций. Эти риски прямо касаются не только налогоплательщиков, которые уклоняются от уплаты налогов, но и совершенно добропорядочных предприятий-налогоплательщиков с высокими финансовыми показателями.

Для руководителей крупнейших предприятий нашей страны при проведении серьезной налоговой проверки формальная вероятность возбуждения уголовного дела приближается к 100%. Для руководителей крупных предприятий такая вероятность также достаточно велика и заведомо превышает 50%. Это происходит из-за того, что критерий существенности неуплаты налогов, приводящий к уголовному преследованию, установлен Уголовным кодексом РФ в размере 100 000 рублей. Для малых предприятий такой показатель, наверно, обоснован, для крупных – представляется заниженным. Его явная экономическая несправедливость противоречит ст. 8 и 19 Конституции РФ, а также ст. 2 и 6 УК РФ.

Налоговая безопасность при обычной деятельности налогоплательщиков (классическом налоговом планировании)

Управление рисками, или риск-менеджмент, предполагает возможность целенаправленного уменьшения вероятности возникновения рисков и минимизацию ущерба в случае их наступления. В соответствии с классическими представлениями об управлении рисками на них

можно воздействовать в следующих формах: снижение, сохранение, передача.

Решение о применении того или иного способа управления рисками или сочетания способов принимается после проведения аналитической работы, одним из результатов которой должна быть оценка эффективности выбранных действий. Снижение риска заключается в снижении вероятности его наступления вплоть до фактической ликвидации или в уменьшении возможного ущерба.

Сохранение риска совершенно не означает полного отсутствия деятельности. Осознанное сохранение риска предполагает прежде всего его детальный анализ и подготовку мероприятий по минимизации последствий риска в случае их наступления. Обычно сохранение риска выбирается в качестве решения, когда стоимость мер по его снижению (предупреждению) явно больше величины ущерба в случае его реализации. Соотношение методов воздействия на риск может быть самым различным и меняющимся для одних и тех же налогоплательщиков в различные годы.

Как правило, механизмы налоговой безопасности основаны на снижении риска через минимизацию возможного ущерба с помощью проведения заблаговременной аналитической и организационной работы.

Можно привести несколько основных элементов налоговой безопасности.

1. Наиболее важным элементом налоговой безопасности является профилактическая работа. Прежде всего, налогоплательщику важно предупредить появление моментов, которые могут вызвать повышенный интерес налоговых органов. А для этого необходимо определиться с налоговой стратегией и тактикой, принципами оптимизации налогообложения, организацией учета и т.п.

2. Второй важный элемент системы налоговой безопасности – непосредственная готовность к налоговым проверкам. Знание процедуры налоговой проверки, прав и обязанностей сотрудников предприятия и налоговых органов при ее проведении очень часто позволяет нейтрализовать (или, по крайней мере, свести к минимуму) негативные последствия претензий сотрудников налоговых органов. Не менее важно знать предусмотренные законом возможности влияния на выносимое налоговым органом по результатам проверки решение.

3. Третьим элементом системы налоговой безопасности является грамотная и эффективная реакция на заключение по акту проверки. С ним можно согласиться или обжаловать его.

4. Еще один элемент налоговой безопасности – готовность к возбуждению уголовного дела и разработка мероприятий по защите своих руководителей. К этому же необходимо подготовить сотрудников всех уровней.