

Раздел VII.

Теория и практика налогообложения и финансового права. Статьи

В Разделе «Теория и практика налогообложения и финансового права. Статьи» размещаются работы ученых, аспирантов, соискателей, специалистов-практиков по проблемным вопросам налогообложения (как экономики налогов, так и налогового и финансового права), а также публикации по смежным отраслям знаний.

Надежда Игоревна Яшина

доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы»
Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского
г. Нижний Новгород
E-mail: sitnicof@mail.ru

Луиза Александровна Чеснокова

ассистент кафедры «Систем налогообложения»
Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского
г. Нижний Новгород
E-mail: chesnokova-1985@list.ru

Анализ налогового потенциала территорий на основе совокупного стандартизированного показателя риска

Аннотация: Налоговый потенциал определяет стабильность экономической ситуации региона и страны в целом. Политика, направленная на увеличение налогового потенциала, позволит повысить эффективность управления бюджетами всех уровней. В статье предложена методика оценки рисков налогов и устойчивости налогового потенциала на основе материалов по Нижегородской области РФ. Сущность данной методики заключается в определении итогового стандартизированного комплексного показателя, рассчитанного на основе стандартизированных показателей, входящих в систему критериев оценки риска налоговых поступлений.

Ключевые слова: показатель риска налога, устойчивость налогового потенциала, группы риска, бюджет.

Annotation: *Tax potential determines the stability of the economic situation of the region and the country as a whole. Policies aimed at increasing the tax potential, will allow to increase efficiency of management of budgets of all levels. The technique of an estimation of risks of taxes and sustainability of fiscal capacity has been considered in this article on materials of the Nizhny Novgorod region of the Russian Federation. The essence of this method consists in determining the standardized comprehensive index, calculated on the basis of standardized indicators included in the system of criteria for risk assessment of tax revenues.*

Keywords: *indicator of risk of a tax, stability of tax potential, group of risk, budget.*

Во всех странах мира налоги являются важнейшими финансовыми поступлениями в государственный бюджет. Налоги используются государством как средство регулирования экономики путем увеличения или уменьшения общего налогового бремени.

ни для целевого воздействия на отдельные категории налогоплательщиков или виды деятельности. Сегодня в рамках повышения эффективности управления налоговыми доходами бюджета актуальной является задача оценки налогового потенциала территорий. В современных условиях состояния и развития бюджетной системы РФ бюджетные отношения не получили достаточного методологического и правового обеспечения в сфере оценки и учета риска налоговых доходов бюджета. Перед финансовыми органами стоит проблема отсутствия прозрачных методик эффективного и конкретного планирования налоговых поступлений бюджета с учетом риска.

Оценка риска налоговых доходов бюджета позволит уже на начальной стадии планирования поступлений в бюджет сформировать мероприятия по нейтрализации негативных факторов, влияющих на неисполнение бюджета. Совершенствование методологии планирования поступлений в бюджет с учетом показателей собираемости и риска позволит выявить наиболее существенные риски, оценить выбранные риски в совокупности, выявить причины риска и способы его устранения, а также определить величину назначений бюджета с учетом риска.

Принимая во внимание значимость происходящих перемен в бюджетном процессе, авторами предлагается методика оценки риска налоговых доходов бюджета и устойчивости налогового потенциала территорий. Сущность данной методики заключается в определении итогового комплексного показателя, рассчитанного на основе стандартизованных показателей, входящих в систему критериев оценки риска налоговых поступлений.

При этом система показателей должна быть сформирована с учетом следующих требований:

- показатели должны быть максимально информативными;
- показатели должны рассчитываться только по данным соответствующей отчетности об исполнении бюджетов территорий, утвержденной в РФ;
- показатели должны давать возможность проводить сравнительную оценку налоговых потенциалов территорий как в пространстве (в сравнении с другими территориями), так и во времени (ежемесячно, ежеквартально, за год и за ряд лет).

Данная методика будет способствовать установлению потенциальной возможности недостаточности налоговых доходов бюджета и своевременному принятию мер к устранению негативных факторов, повлиявшим на снижение устойчивости налогового потенциала территорий.

Ранее авторами в работе [1] было проведено исследование риска налоговых доходов бюджета и устойчивости налогового потенциала 24 территориальных единиц (ТЕ) на примере 10 налоговых поступлений в бюджет Нижегородской области за 2006 год. Используя технику сглаживания данных методом скользящих средних, авторами была выделена «территориальная составляющая» в последовательности значений показателей собираемости некоторых налоговых доходов бюджета. Для определения риска налоговых доходов бюджета были вычислены ожидаемое исполнение налогов как средний коэффициент исполнения, рассчитанный по сглаженным уровням, и коэффициент вариации. Аналогичным образом были найдены ожидаемое исполнение и риск всех налоговых поступлений в пределах одной ТЕ для оценки устойчивости налогового потенциала.

В 2013 году аналогично 2006 году пять налогов обеспечивают более половины налоговых доходов бюджета Нижегородской области, а именно 76%:

- | | | |
|----------------------------------|-------------------------|----------|
| – налог на добавленную стоимость | – 35 772 452 тыс. руб.; | – 31%; |
| – акцизы по подакцизным товарам | – 33 044 635 тыс. руб. | – 29%; |
| – налог на прибыль | – 26 032 412 тыс. руб. | – 18,3%; |
| – налог на доходы физических лиц | – 19 327 716 тыс. руб. | – 17%; |
| – налог на имущество | – 17 188 311 тыс. руб. | – 13,6%. |

НДС, налог на доходы физических лиц и налог на прибыль обладают наибольшей эластичностью, поскольку автоматически реагируют на изменение конъюнктуры рынка, и, соответственно, высокой значимостью в регулировании налоговых доходов бюджета. Их высокая доля обеспечивает эффективное стабилизирующее воздействие на реакцию налогового потенциала региона на изменения конъюнктуры рынка.

Анализ собираемости налоговых доходов показал, что в полном объеме к прогнозу на январь-декабрь 2013 года поступили: налог на доходы физических лиц (116%), акцизы (100,2%), налог на имущество организаций (101%), земельный налог (103,2%). Не выполнены бюджетные назначения по следующим налогам: налог на имущество физических лиц (95%), водный налог (98%), транспортный налог (95%), НДС (95%), налог на прибыль (82%).

Количественный анализ исполнения бюджета позволяет произвести оценку бюджетных рисков конкретных территорий. Риск бюджета можно рассматривать как отклонение фактических поступлений от запланированных. В этом случае, чем ближе показатель будет к 100%, тем менее рисковым будет считаться бюджет.

Для измерения бюджетного риска предлагается использовать следующие показатели:

1) стандартное отклонение показателя исполнения бюджета (σ):

$$\sigma = \sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \cdot p_i}, \quad (1)$$

где x_i – показатель собираемости i -го доходного источника бюджета / показатель финансирования i -го вида расходов бюджета,

\bar{x} – средний показатель собираемости доходов / финансирования расходов бюджета (коэффициент исполнения бюджета по всем доходам / расходам).

p_i – доля i -го доходного источника / финансирования i -го вида расходов.

2) коэффициент вариации (CV), являющийся относительной мерой риска, приходящейся на единицу исполнения бюджета. CV определяется по формуле:

$$CV = \frac{\sigma}{\bar{x}} * 100\%, \quad (2)$$

Чем больше σ и CV, тем выше риск бюджета. На размер CV не оказывают влияние абсолютные значения изучаемого показателя. CV может изменяться от 0 до 100%, чем ближе CV к 0, тем типичнее считается средняя величина для изучаемой совокупности. Границным значением CV считается 0,333. Если CV 0,333, средняя величина считается типичной для совокупности величин. В противном случае она нетипична, значит, статистические данные некачественны, и допущены ошибки при планировании бюджетных доходов или расходов.

Для расчета подобных показателей необходимы данные отчета ФНС РФ № 1-НМ в разрезе субъектов РФ о фактических и запланированных поступлениях налогов за 2013 год для Нижегородской области.

Таблица 1. Анализ исполнения бюджета Нижегородской области за 2011-2012 гг.

| Наименование показателя | План на 2013 год (тыс. руб.) | Исполнено за 2013 год (тыс. руб.) | Процент исполнения (%) | Доля p_i в общих доходах |
|-----------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------|----------------------------|
| 1. Налог на доходы физических лиц | 16 567 324 | 19 327 716 | 116 | 0,17 |
| 2. Налог на добавленную стоимость | 37 620 091 | 35 772 452 | 95 | 0,31 |
| 3. Акцизы | 32 966 320 | 33 044 635 | 100,2 | 0,29 |
| 4. Налог на прибыль | 25 719 029 | 21 175 878 | 82,3 | 0,183 |
| 5. Налог на имущество организаций | 10 262 739 | 10 354 880 | 101 | 0,09 |
| 6. Транспортный налог | 3 254 548 | 3 098 335 | 95 | 0,03 |

| | | | | |
|--------------------------------------|-----------|-----------|-------|--------|
| 7. Земельный налог | 3 190 768 | 3 293 894 | 103,2 | 0,03 |
| 8. Налог на имущество физических лиц | 456 197 | 433 316 | 95 | 0,004 |
| 9. Водный налог | 36 065 | 35 204 | 98 | 0,0003 |
| 10. Налоги на ввозимые товары | 2 049 672 | 2 032 312 | 100,6 | 0,005 |

Средний показатель (процент) собираемости налогов (исполнения бюджета) можно определить на основе соотношения плана и фактического исполнения. На 2013 год данное значение установилось на уровне 91,2%. В целях определения динамики риска бюджета были выделены те же ТЕ что и в работе [1]. Каждый из вышеперечисленных 10 налогов был рассмотрен по 24 единицам Нижегородской области [4] в отношении «план-факт». По данным был произведен расчет стандартного отклонения и вариации для каждого налога, используя формулы (1) и (2), в результате сформирована таблица 2.

Таблица 2. Показатели риска бюджета Нижегородской области за 2013 год

| Наименование показателя | Стандартное отклонение, σ | Вариация (%), CV |
|--------------------------------------|----------------------------------|------------------|
| 1. Налог на доходы физических лиц | 0,097 | 10,5 |
| 2. Налог на добавленную стоимость | 0,056 | 6,4 |
| 3. Акцизы | 0,0089 | 0,92 |
| 4. Налог на прибыль | 0,086 | 9,4 |
| 5. Налог на имущество организаций | 0,003 | 0,32 |
| 6. Транспортный налог | 0,028 | 3,1 |
| 7. Земельный налог | 0,0055 | 0,61 |
| 8. Налог на имущество физических лиц | 0,003 | 0,32 |
| 9. Водный налог | 0,0003 | 0,03 |
| 10. Налоги на ввозимые товары | 0,092 | 1,3 |

За 2013 по данным, предоставленным УФНС РФ по Нижегородской области, только два вида налоговых дохода имеют среднюю степень риска: налог на доходы физических лиц, налог на прибыль. Коэффициент вариации по данным налогам составил 10,5%, 9,4% соответственно, что немного больше допустимого значения в 5%. Наименее рискованными из анализируемых налоговых поступлений оказались налог на имущество физических лиц – 0,32%, водный налог 0,03%. Можно предположить, что низкая степень риска данных налогов объясняется характером объекта налогообложения и порядком их начисления, делающими учет и уплату перечисленных налогов прозрачными.

Отсутствие высоких уровней риска по налоговым поступлениям в Нижегородской области обусловлен снижением уровня задолженности по большинству налогов и сборов, которая влияет на расчет показателей.

Сравнение с 2006 годом может говорить о положительной динамике в снижении рисков бюджета по исполнению основных видов налогов. Налоги с высоким риском отсутствуют, количество налогов со средним уровнем риска уменьшилось, более 80% рассмотренных налогов перешло в группу с низким уровнем риска.

Данные показатели можно применить для каждой ТЕ Нижегородской области. В целях сравнения рискованности налоговых поступлений отдельных территорий необходимо применить совокупный стандартизированный показатель риска налогов и устойчивости налогового потенциала ТЕ, который определяется суммированием значений стандартизированных показателей с различными удельными весами. Удельные веса отражают значимость каждого из показателей: чем важнее показатель, тем больше его удельный вес и наоборот. Совокупный стандартизированный показатель риска налогов $K'_{\text{сов}}$ можно определить как средневзвешенная сумма стандартизированных показателей собираемости и риска:

$$K'_{\text{сов}} = 2/3 K'_{\text{исп}} + 1/3 K'_{\text{риск}}, \quad (3)$$

где $K'_{\text{исп}}$ – ожидаемое исполнение налога в разрезе всех ТЕ,

$K'_{\text{риск}}$ – стандартизированный показатель риска налога.

Чем больше значение совокупного стандартизированного показателя, тем меньше риск налоговых поступлений. На основе данной формулы был произведен расчет рисков налогового потенциала для Нижегородской области в разрезе каждой ТЕ.

Для классификации всех исследуемых налоговых доходов по риску значения показателя были сгруппированы, в целях выявления групп налогов с наибольшими, средними и низкими значениями рисков. Используя формулу Стерджесса [5] и размах вариации, было выделено четыре группы риска налоговых доходов по значениям совокупного стандартизированного показателя по данным 2013 года:

1-я группа – налоги с низким уровнем риска: налог на имущество физических лиц, налог на имущество организаций;

2-я группа – налоги со средним уровнем риска: транспортный, водный налог, налог на доходы физических лиц, земельный налог;

3-я группа – налоги с уровнем риска выше среднего: налог на прибыль;

4-я группа – налоги с высоким уровнем риска: НДС, акцизы.

В отношении конкретной ТЕ чем больше значение совокупного стандартизированного показателя, тем выше устойчивость налогового потенциала ТЕ. Территориальные единицы Нижегородской области на основе определения стандартизированного показателя были поделены на 6 классов с различным уровнем устойчивости налогового потенциала:

1-й класс – ТЕ с высоким уровнем устойчивости налогового потенциала, характеризующиеся высокими показателями собираемости и низким уровнем риска налогов, интервал значений совокупного стандартизированного показателя: Городецкий, Лысковский районы, г.Выкса Нижегородской области;

2-й класс – ТЕ с достаточным уровнем устойчивости налогового потенциала, характеризующиеся высокими показателями собираемости и средней степенью риска налогов: Нижегородский район г.Н. Новгорода;

3-й класс – ТЕ с удовлетворительным уровнем устойчивости налогового потенциала, характеризующиеся достаточным уровнем собираемости и средней степенью риска налогов: Советский, Ленинский районы г.Н. Новгорода, Кстовский, Лукояновский, Павловский районы, г.Саров Нижегородской области;

4-й класс – ТЕ, характеризующиеся низким уровнем устойчивости налогового потенциала: Автозаводский, Сормовский районы г.Н. Новгорода, Арзамасский район Нижегородской области;

5-й класс – рисковые ТЕ, характеризующиеся низким уровнем устойчивости налогового потенциала, приводящего к неплатежеспособности: Уренский, Борский, Семеновский, Сергачский районы Нижегородской области, Приокский район г.Н. Новгорода, Нижний Новгород;

6-й класс – ТЕ с неудовлетворительным уровнем устойчивости налогового потенциала, характеризующиеся низким уровнем собираемости и высоким уровнем риска налоговых платежей: Перевозский, Балахнинский, Дзержинский районы Нижегородской области, Канавинский, Московский районы Нижнего Новгорода.

К территориальным единицам, имеющим устойчивый налоговый потенциал, можно отнести такие, которые входят в 1-ый и 2-ой классы. Наиболее проблемными являются ТЕ, относящиеся к 4-, 5-, и 6-му классам устойчивости налогового потенциала. Анализ собираемости и риска всех налоговых поступлений для каждой ТЕ методом скользящих средних выявил, что в 2013 году устойчивый налоговый потенциал, удовлетворяющий нормативному значению коэффициента вариации в 5% и мень-

ше, имели половина из 24 рассматриваемых ТЕ Нижегородской области. Невысокая устойчивость налогового потенциала наблюдается у ТЕ со слабо развитым промышленным потенциалом и сельскохозяйственных районов Нижегородской области.

Применения совокупного стандартизированного показателя для оценки риска налоговых доходов бюджета и регулярный мониторинг позволяют:

- оценивать динамику риска налоговых поступлений;
- варьировать методы планирования налоговых доходов, учитывая степень их риска;
- выявить территории, имеющий высоко устойчивый налоговый потенциал, с целью дальнейшего развития таких ТЕ.

Полученные данные о рискованности налоговых бюджетов отдельных ТЕ обосновывают следующие действия органов субъекта РФ:

– проведение конкретных мероприятий – от изменения правовой базы (в пределах компетенции данного уровня бюджетной системы) до подготовки специалистов, участвующих в организации и исполнении бюджетного процесса в условиях риска, с целью повышения устойчивости налогового потенциала ТЕ;

– проведение своевременного анализа потенциальной неплатежеспособности и принятие соответствующих мер, направленных на нейтрализацию риска налоговых доходов и повышение устойчивости налогового потенциала;

– учитывать индивидуальные налоговые особенности ТЕ с целью уменьшить вероятность неверной оценки потребности в финансовой помощи, а также повысить самостоятельность ТЕ в использовании своего налогового потенциала.

Анализ налогового потенциала территорий на основе совокупного стандартизированного показателя устойчивости налогового потенциала позволяет:

- осуществлять планирование налоговых доходов бюджета с учетом риска;
- совершенствовать межбюджетные отношения;
- осуществлять контроль за налоговым потенциалом территорий;
- осуществлять контроль органов власти на разных уровнях управления за собираемостью налоговых доходов бюджета;
- совершенствовать учет поступлений налоговых платежей в бюджет;
- осуществлять перспективное прогнозирование налогового потенциала территорий с учетом риска;
- совершенствовать работу Федеральной налоговой службы РФ.

Формирование экономической политики региона, ориентированной на создание высокого налогового потенциала, позволит повысить эффективность управления бюджетами всех уровней; даст возможность избежать недополучения налоговых платежей, что, в свою очередь, позволит компенсировать потери доходов бюджета, вызванных невосполнимостью ресурсов и усилением конкуренции на региональном и международном уровнях.

Результаты оценок налогового потенциала территорий, согласно методики, предложенной авторами, будут способствовать принятию своевременных управлеченческих решений органами законодательной и исполнительной власти в целях эффективного управления государственными и муниципальными финансами.

Литература:

1. Яшина Н.И. Совершенствование методологии оценки налогового потенциала территорий с учетом риска / Н.И. Яшина, Е.В. Поющева // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 6.

2. Бакша Н.В. Аспекты бюджета: императивный, экономический, финансовый, налоговый, расходный, социальный / Н.В. Бакша, В.В. Гамукин, А.П. Свинцова. – М.: Издательство ИПО Профиздат, 2001. – 416 с.

3. Яшина Н.И. Анализ территориальных бюджетов: совершенствование методологических и практических аспектов: Монография / Н.И. Яшина, А.А. Табаков, С.Ю. Роганова. – Н. Новгород: Изд-во ВВАГС, 2006. – 162 с.

4. Официальный сайт ФНС РФ [Электронный ресурс]. – URL: <http://nalog.ru/tn52/> (дата обращения: 01.04. 2014).

5. Теория статистики: Учебник. Под ред. Г.Л. Громыко. – М.: Инфра-М, 2005.-476 с.

Горелова Ирина Валерьевна

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры Налогообложения и аудита Российской академии
народного хозяйства и государственной службы (Волгоградский филиал),
г. Волгоград
E-mail: tonechka0606@yandex.ru

Новикова Елена Ивановна

Начальник отдела выездных проверок МИ ФНС России № 11 по
Волгоградской области,
советник государственной гражданской службы РФ 3 класса,
г. Волгоград
E-mail: novikena@yandex.ru

Парадоксы налогового законодательства: кому они выгодны

Аннотация: Налоговое законодательство находится на этапе своего совершенствования, который диктует требование соответствия друг другу норм, прописанных в разных законодательных актах, регулирующих налоговые правоотношения. Отдельного рассмотрения заслуживает вопрос о приведении в соответствие с налоговым законодательством практики налогообложения.

Ключевые слова: налоговое законодательство, налог на доходы физических лиц, налоговые вычеты, транспортный налог, ликвидация организации – налогоплательщика, выездная проверка, ликвидационный баланс.

Annotation: Tax legislation is at the stage of development, which dictates the compliance with each other norms are registered in different legislative acts regulating tax legal relations. Separate attention should be paid to the compliance with tax legislation the tax practices.

Keywords: the tax legislation, taxation of individuals, tax deductions, transport tax, the liquidation of an organization – taxpayer, inspection, liquidation balance.

На рассуждение о парадоксах налогового законодательства авторов подтолкнул рассказ одной знакомой о том, как радовался ее американский зять появлению ребенка в его семье в конце декабря. Дело в том, что данный факт определил возможность получения налогового вычета, подобного нашему стандартному налоговому вычету, предоставляемому налогоплательщикам при наличии у них детей. Несмотря на то, что ребенок появился в декабре, вычет распространяется на доходы, полученные американскими налогоплательщиками – родителями в течение всего календар-

ногого года. Если бы данная история случилась у нас... Но обратимся к Налоговому кодексу РФ.

В соответствии с положениями подп. 4 п. 1 ст. 218 Налогового кодекса РФ, «уменьшение налоговой базы производится с месяца рождения ребенка ... и до конца того года, в котором ребенок достиг... возраста указанного в абзаце 12 подп. 4 п. 1 ст. 218 Налогового кодекса РФ». [1] На практике получается, что «в выпирыше» оказываются родители – налогоплательщики, чьи дети родились в начале налогового периода. Так, на ребенка, рожденного в январе, родителям будут предоставляться соответствующие налоговые вычеты на 11 месяцев больше, чем тем, у которых ребенок родился в декабре. Еще стоит учесть и тот факт, что доходы считаются в течение налогового периода нарастающим итогом, то вполне возможна ситуация, когда налогоплательщики – родители детей, рожденных в конце налогового периода, в принципе не смогут претендовать на получение вычетов вследствие превышения «лимита» по доходам в 280 тысяч рублей. Вот такой получается парадокс. А ведь налицо противоречие ст. 19 Конституции РФ, гарантирующей «равенство прав и свобод человека и гражданина независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также других обстоятельств...». [2]

Слово «парадокс» греческого происхождения, означающее, в числе прочего, «формально правильное логическое рассуждение, приводящее к противоречивым умозаключениям». [3] В продолжение истории о стандартном налоговом вычете, стоит обратить внимание законодателей еще на один момент. Один из авторов статьи, читая лекции о механизме предоставления стандартного налогового вычета в налоговой системе РФ, заметил, что фраза «с месяца рождения» воспринимается слушателями буквально как «с того момента, когда ребенок достигнет одного месяца от роду». И, если вдуматься в смысл фразы, она действительно имеет двойкий смысл. В контексте данной статьи можно вспомнить о парадоксальной трактовке стимулирующей функции налогов, когда *одинокие родители*, в число которых попадали и разведенные родители-налогоплательщики, могли воспользоваться правом на указанный выше стандартный налоговый вычет в двойном размере (положение действовало до 2009 года). Такое вот своеобразное стимулирование разводов и официально не зарегистрированных браков. И это все на фоне непрекращающихся разговоров о необходимости повысить до 30 тысяч рублей госпошлину за регистрацию расторжения брака. К парадоксам налогового законодательства можно отнести и положения ст. 219 Налогового кодекса РФ, связанные с предоставлением социального налогового вычета на лечение. Дело в том, что налогоплательщик может воспользоваться данным вычетом, оформив соответствующим образом документы на себя, супругу(а), родителей и детей до 18 лет. Получается, что налогоплательщик среднего возраста, имеющий ребенка 20-ти лет, который учится на дневной форме обучения и не работает, может воспользоваться указанным вычетом, оформив соответствующим образом документы на работающих родителей и супруга(у), которые могут это сделать самостоятельно в отношении получаемых ими доходов (или не могут воспользоваться вычетом вследствие применения специального налогового режима). А на ребенка нет. И даже не поможет очная форма обучения. А если речь идет о ситуациях, связанных с дорогостоящим лечением?

В середине марта текущего года произошло два примечательных события. Первое – увидело свет письмо Минфина от 29 января 2014 года № 03-04-05/3291, в котором Департамент налоговой и таможенно-тарифной политики рассмотрел вопрос о возможности введения прогрессивной налоговой шкалы по налогу на доходы физических лиц. Результатом рассмотрения стали два вывода. С одной стороны, «введение единой ставки налога на доходы физических лиц ... способствовало увеличению

поступлений налога на доходы физических лиц и сбалансированному подходу, учитывающему интересы, как налогоплательщиков, так и бюджетной системы Российской Федерации». С другой стороны, «единая ставка налогообложения ... является фактором инвестиционной привлекательности Российской Федерации и значительно упрощает исчисление и уплату налога, его администрирование налоговыми органами». [4] О какой инвестиционной привлекательности можно говорить, если большая часть рабочей силы – мигранты – низкой, а то и с отсутствием вовсе какой бы то ни было квалификации. Стоит отметить, что в отношении доходов высококвалифицированных специалистов в соответствии с Федеральным законом от 25.07.2002 года № 115-ФЗ, о чем указано и в ст. 224 Налогового кодекса РФ, предусмотрена ставка в размере 13 процентов независимо от налогового статуса таких специалистов. [5,6]

14 марта текущего года В. Путин встретился с председателем Федерации независимых профсоюзов России М. Шмаковым, который поставил вопрос о необходимости пересмотра единой ставки налогообложения физических лиц в пользу прогрессивного налогообложения: «Когда ... вводили плоскую шкалу подоходного налога, это было оправданно и это был определённый импульс для развития бизнеса... Но сегодня, когда есть определённое замедление развития ... всё больше и больше вос требована в обществе тема справедливости, социальной справедливости, по доходам ... может быть, подумать о том, что те, кто получает заработную плату ниже прожиточного минимума, были освобождены совсем, как в некоторых странах, или для них процент уплаты подоходного налога был пониже...». [7] Фоном для этой заочной полемики выступают принятые поправки в Трудовой кодекс РФ об ограничении размеров «золотых парашютов» для работников, перечисленных в ст. 349.3 Трудового кодекса РФ, занимающих руководящие должности. Представляется, что введение в стране больших контрастов в контексте получаемых доходов прогрессивной шкалы налогообложения прогрессивной шкалы налогообложения – вопрос времени. По мнению авторов, вопрос даже не в шкале налогообложения. В тех же Соединенных Штатах, вопрос решается логичнее: семья относится к категории самостоятельных налогоплательщиков, у которой размер вычета больше, чем у несемейного «коллеги», и коррелируется он напрямую с таким экономическим показателем как прожиточный минимум. И так в большинстве развитых экономических стран.

Конечно говоря, о парадоксах налогового законодательства, нельзя обойти стороной самый очевидный – налоговый период в 13 месяцев по транспортному налогу, в случае, когда в течение налогового периода транспортное место меняет своего собственника. Это напрямую противоречит ст. 55 Налогового кодекса РФ, где дается определение такого элемента налогообложения как налоговый период. Возможно, об этом факте так много не говорили, если бы по другим имущественным налогам вопрос не был бы решен логично (земельный налог, налог на имущество физических лиц).

Может показаться, что все парадоксы налогового законодательства, так или иначе, распространяются исключительно на физических лиц. Приведем для примера ситуацию, которая затрагивает интересы не только налогоплательщиков, но и контролирующих органов (читай – государства). Речь идет о ликвидации организаций. Порядок и правила ликвидации организаций, как и их создания или реорганизации, закреплены в ряде федеральных законов, в том числе Гражданском кодексе РФ» [8], Федеральном законе от 08.08.2001 года № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». [9] О принятии решения о ликвидации организации, уведомляются четыре разных инстанции: регистрационный орган; территориальная налоговая инспекция; Пенсионный фонд России и Фонд социального страхования РФ. Постановлением Правительства РФ от 17.05.2002 года № 319 установлено, что ФНС России является уполномоченным федеральным

органом исполнительной власти, осуществляющим государственную регистрацию юридических лиц. Налогоплательщики-организации в соответствии с подп. 4 п. 2 ст. 23 Налогового кодекса РФ обязаны сообщать в налоговый орган соответственно по месту нахождения организации о реорганизации или ликвидации организации в течение трех дней со дня принятия такого решения. В п. 1 ст. 8 Закона № 129-ФЗ [9] установлено, что государственная регистрация при ликвидации юридического лица осуществляется в срок не более чем пять рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган.

После уведомления соответствующих органов, в СМИ публикуется информация о ликвидации (журнал «Вестник государственной регистрации»), выявляются кредиторы организации. Кредиторам дается *два месяца* после публикации информации в СМИ на заявление своих требований к ликвидируемому лицу. В этот же срок в территориальной налоговой инспекции проводится сверка расчетов с бюджетом. Налоговый орган в этот период может провести выездную налоговую проверку ликвидируемой компании в соответствии с подп. 2 п. 1 ст. 31 Налогового кодекса РФ. Исходя из норм п. 11 ст. 89 Налогового кодекса РФ выездная налоговая проверка, осуществляемая в связи с реорганизацией или ликвидацией организации-налогоплательщика, может проводиться независимо от времени проведения и предмета предыдущей проверки. При этом прямого запрета, как и прямой обязанности, проводить выездные налоговые проверки организаций в связи с их ликвидацией в Налоговом кодексе РФ не содержится. Ликвидация организации согласно подп. 1 п. 1 ст. 59 Налогового кодекса РФ является основанием для признания задолженности по налогам, пеням и штрафам, безнадежной к взысканию. В соответствии со ст. 61 Гражданского кодекса РФ ликвидация юридического лица влечет его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам, за исключением случаев, предусмотренных федеральным законом. Поэтому в случае наличия у налогового органа оснований предполагать о совершении организацией налогового правонарушения в отношении ее может быть проведена проверка. По результатам выездной налоговой проверки, начатой в связи с ликвидацией организации, налоговым органом могут быть предъявлены требования об уплате организацией обязательных платежей в бюджет.

На третьем этапе, который также требует уведомления регистрирующего органа, ликвидационная комиссия составляет промежуточный ликвидационный баланс (отражает сведения об имуществе общества, требования, заявленные кредиторами, и результаты рассмотрения). Представляется (исходя из выше сказанного), что на этом этапе выездная проверка должна быть не только окончена (составлена справка), но и вручен акт, решение, которое должно вступить в силу. Об этом говорится и в Методических указаниях для налоговых органов по вопросам единобразия процедуры снятия с учета в налоговом органе юридического лица в связи с ликвидацией, утвержденных Приказом ФНС России от 25.04.2006 № САЭ-3-09/257@. Так, в разделе I документа установлено, что с момента представления в регистрирующий (налоговый) орган уведомления о принятии решения о ликвидации юридического лица и до представления документов, предусмотренных ст. 21 Закона № 129-ФЗ [9], налоговый орган обязан заявить свои требования об уплате организацией всех обязательных платежей в бюджет. Кроме того, структурное подразделение налогового органа, отвечающее за регистрацию и учет налогоплательщиков не позднее рабочего дня, следующего за днем внесения в ЕГРЮЛ записи о принятии решения о ликвидации юридического лица, направляет не только в отдел выездных налоговых проверок, но и в отдел урегулирования задолженности служебную записку. В ней отражаются сведения о принятии решения о ликвидации для осуществления контрольных мероприятий в отношении ликвидируемой организации в установленном внутриведомственным актом порядке (п. 2.1 разд. II Методических указаний). Следователь-

но, после внесения записи в Единый государственный реестр юридических лиц о ликвидации организации выездная налоговая проверка этого юридического лица не может осуществляться. В связи с этим возникает вопрос, *вправе ли налоговые органы не вносить в реестр юридических лиц сведения о ликвидации организации, если выездная налоговая проверка не окончена.*

Выездная налоговая проверка длится не один день, а хотя бы месяц. После получения акта выездной налоговой проверки, согласно п.6 ст.100 Налогового кодекса РФ, налогоплательщику предоставляется право в течение одного месяца представить письменные возражения по акту в целом или по отдельным его положениям. Согласно п. 1 ст. 101 Налогового кодекса РФ, Акт налоговой проверки, а также представленные проверяемым лицом (его представителем) письменные возражения по указанному акту, должны быть рассмотрены руководителем (заместителем руководителя) налогового органа, проводившего налоговую проверку, и решение по ним должно быть принято в течение 10 дней со дня истечения срока, указанного в п. 6 ст. 100 Налогового кодекса РФ. Указанный срок может быть продлен, но не более чем на один месяц. Согласно п. 7 ст. 101 Налогового кодекса РФ, по результатам рассмотрения материалов налоговой проверки руководитель (заместитель руководителя) налогового органа выносит решение:

- 1) о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения;
- 2) об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Согласно п.9 ст.101 Налогового кодекса РФ Решение о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения и решение об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения вступают в силу по истечении одного месяца со дня вручения лицу, в отношении которого было вынесено соответствующее решение (его представителю). В случае подачи апелляционной жалобы на решение налогового органа указанное решение вступает в силу в порядке, предусмотренном статьей 101.2 Налогового кодекса РФ. Согласно п.1 ст. 101.2 Налогового кодекса РФ, в случае обжалования решения налогового органа о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения или решения об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения в апелляционном порядке, такое решение вступает в силу в части, не отмененной вышестоящим налоговым органом, и в не обжалованной части со дня принятия вышестоящим налоговым органом решения по апелляционной жалобе.

Согласно п. 6 ст. 140 Налогового кодекса РФ, решение по жалобе (апелляционной жалобе) на решение о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения или решение об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения, вынесенное в порядке, предусмотренном статьей 101 Налогового кодекса РФ, принимается вышестоящим налоговым органом в течение одного месяца со дня получения жалобы (апелляционной жалобы). Указанный срок может быть продлен руководителем (заместителем руководителя) налогового органа для получения от нижестоящих налоговых органов документов (информации), необходимых для рассмотрения жалобы (апелляционной жалобы), или при представлении лицом, подавшим жалобу (апелляционную жалобу), дополнительных документов, но не более чем на один месяц. Только после этого решение с доначисленными суммами попадает в лицевой счет налогоплательщика, может быть выставлено требование об уплате налогов. Обычно к этому времени промежуточный ликвидационный баланс уже составлен, сдан в налоговой орган и не содержит задолженности по выездной проверке, потому что решение налогового органа не вступило в силу.

На завершающем, четвертом этапе, ликвидационная комиссия окончательно удовлетворяет требования кредиторов, проводит инвентаризацию и готовит ликвидационный баланс. Он утверждается участниками/учредителями общества, о чем выносится соответствующее решение. В регистрирующий орган сдаются: заявление по форме № Р16001, ликвидационный баланс, решение о его утверждении и квитанция об уплате госпошлины. Таким образом, Гражданский кодекс РФ и Закон № 129-ФЗ [9] дают налогоплательщику 2 месяца на процедуру ликвидации, тогда как реализация права налогового органа на проведение выездной налоговой проверки занимает минимум 2-3 месяца.

Конечно, в статье получилось рассказать не обо всех парадоксах налогового законодательства. Однако существующие технические и процедурные возможности позволяют приводить в соответствие разногласия по разным процедурным вопросам в кратчайшие сроки. Однако на деле происходит «затягивание» решений по принципиальным вопросам, касающимся применения налогового и сопутствующего ему законодательства.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2: федер. закон: [Электронный ресурс]: [принят 05 августа 2000 года; в ред. от 28 декабря 2013 года]. – Режим доступа: [Консультант плюс].
2. Конституция Российской Федерации. [Электронный ресурс]: [(принята всенародным голосованием 12.12.1993)]. – Режим доступа: [Консультант плюс].
3. Большой словарь иностранных слов/ составитель А.Ю. Москвин. – М. – ЗАО Изд-во Центрполиграф: ООО «Полюс», 2001. – 816 с. – С. 479.
4. Письмо Министерства финансов от 29 января 2014 года № 03-04-05/3291 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [Консультант плюс].
5. Российская Федерация. Законы. «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации»: федер. закон: [принят 25 июля 2002 года ФЗ-115; в ред. от 28 декабря 2013 года]. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [Консультант плюс].
6. Письмо Министерства финансов от 18 февраля 2014 года № 03-04-06/6773,6: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [Консультант плюс].
7. Официальный сайт Президента РФ. - [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/news/20534>.
8. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1.: федер. закон: [Электронный ресурс]:[принят 30.11.1994 года № 51-ФЗ в ред. от 14.11.2013] – Режим доступа: [Консультант плюс].
9. Российская Федерация. Законы. «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»: федер. закон: [принят 08 августа 2001 года № 129-ФЗ, в ред. от 21 декабря 2013 года]. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [Консультант плюс].



Митрофанова Инна Алексеевна

Кандидат экономических наук,
Доцент кафедры «Экономика и управления»
ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»
г. Волгоград
E-mail: mia05011986@yandex.ru

Модернизация механизма налогового регулирования и стимулирования инновационной деятельности в РФ

Аннотация: В статье рассматриваются налоговые инструменты стимулирования инновационной деятельности в контексте их наивысшей эффективности для приоритетных направлений развития РФ. Налоговая система выступает основным рычагом косвенного регулирования деятельности в сфере инноваций, которая на данном этапе развития не стимулируется на должном уровне. Автором статьи отмечено наличие необходимости в разработке системы гарантит для обеспечения дополнительной поддержки предприятий инновационной сферы и изучены подходы к проблеме поиска налоговых мер стимулирования инноваций, предлагается собственная классификация налоговых механизмов и выдвигаются рекомендации по внедрению инструментов регулирования инновационных процессов в стране.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, инновации, стимулирование, налоговые льготы, инвестиционный налоговый кредит.

Annotation: In the article are considered the tax instruments of innovative activity stimulation in a context of their highest efficiency for the priority directions of the Russian Federation development. The tax system is the main lever of indirect regulation of activities in the innovation field, which at this stage is not stimulated at the proper level. The author notes the need of development the safeguards system to provide additional support to enterprises innovation sphere and studied approaches to the problem of finding tax measures to stimulate innovation and offers own classification of the tax mechanisms and their implementation and also puts forward some recommendations on the introduction of regulatory tools of innovative processes in the country.

Keywords: tax burden, innovation, incentives, tax deduction, investment tax credit.

На современном этапе развития инновационная деятельность выступает одним из наиболее рентабельных и перспективных видов предпринимательской деятельности. Это связано с тем, что она имеет прямое отношение к высоким технологиям, которые несут в себе значительный экономический эффект.

В экономике России наблюдается существенная диспропорция между возможностями осуществления инновационных процессов и их применением в действительности.

Не стоит упускать тот факт, что инновационная деятельность является одним из наиболее рискованных направлений ведения бизнеса. Данное обстоятельство предопределяет важнейшую роль государства в регулировании этого направления бизнеса, основополагающая цель которого – привлечь предпринимателей к деятельности в сфере инноваций.

Автор полностью поддерживает мнение Н.Н. Тюпаковой в том, что возникает острая необходимость не только государственной поддержки предпринимателей, ведущих инновационную деятельность, но и разработки системы гарантит, обеспе-

чивающих содействие путем дополнительного финансирования при их функционировании в условиях модернизации российской экономики [11, С. 276].

Существенным инструментом косвенного регулирования и стимулирования деятельности в сфере инноваций является функционирующая налоговая система страны. В настоящий момент времени налоговая система РФ не способна обеспечить необходимый уровень стимулирования инноваций. В стране широко применяется система налогообложения, при которой научные и прикладные исследования, а также опытно-конструкторские разработки поддерживаются напрямую, то есть без существенного вмешательства в сферу налогообложения. Данная сложившаяся негативная тенденция и определяет актуальность исследования.

Проблема поиска налоговых механизмов регулирования и стимулирования инновационной деятельности уже поднималась некоторыми учеными. Отдельно стоит выделить исследование Д.Н. Беланенко. Он изучал степень использования разнообразных налоговых инструментов инновационными предприятиями путем анкетирования персонала организации такого рода. Автор пришел к важному выводу об отсутствии необходимости некоторого числа механизмов и способов налоговой поддержки инновационных предприятий [1, С. 47].

Проанализировав существующие работы, можно сделать вывод о недостаточности детального исследования необходимых инструментов и механизмов налогового стимулирования процесса инноватизации посредством создания профильных предприятий применительно к потребностям современной экономики России.

Правительство РФ в последние годы стало уделять большое внимание проблеме создания государственной системы поддержки предпринимательства через улучшение условий налогового регулирования, стимулирования и администрирования в целом. Это находит отражение в реализации «Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года», главной задачей которой является увеличение числа российских компаний, осуществляющих исследования и разработки, а также повышение внутригосударственных затрат на исследования предпринимательскими структурами [9]. И хотя Россия входит в десятку стран мира с наибольшими материальными затратами на разработки, она существенно отстает от развитых мировых держав.

Можно сделать вывод о том, что налоговое регулирование и стимулирование инновационной деятельности в данном контексте будет выступать одним из рычагов достижения поставленных целей.

1. Налоговое регулирование и стимулирование как основной инструмент развития инновационной деятельности.

Посредством стимулирования расходов на инновационную деятельность (исследования и различного рода разработки) государство может применять налоговые меры к определенным компаниям и отраслям промышленности, стремясь при этом к достижению следующих целей: поощрение развития малого и среднего бизнеса; стимулирование уже существующих компаний для проведения научных исследований и создания конструкторских разработок в сфере их непосредственного функционирования; стимулирование НИОКР в высокотехнологичных отраслях промышленности; оказание существенной поддержки компаниям, занимающимся непосредственно исследовательской деятельностью на начальном этапе их становления и входа на рынок [5, С. 46].

Вышеперечисленные направления налогового стимулирования и регулирования позволяют разрабатывать налоговую политику государства с учетом неустойчивого экономического состояния и отраслевой необходимости в научных исследованиях в РФ.

По мнению автора, стоит уделить отдельное внимание тому факту, что налоговое стимулирование несет в себе различное назначение для государства и налогоплательщика. Для государства стимулирование выступает главенствующим инструмен-

том привлечения третьих лиц в те отрасли, в которых инновационная деятельность развита слабо, тем самым с помощью косвенных методов, решая первостепенные экономические проблемы. Для налоговых агентов система налогового стимулирования создает альтернативу и возможность выбора сферы деятельности исходя из наиболее рентабельной позиции. Учитывая тот факт, что целью предпринимательской деятельности в независимости от адресности является получение прибыли, то механизм выбора налогообложения будет иметь коммерческую основу. Эта противоречивость интересов является основополагающей в контексте применения механизма налогового стимулирования при высоком уровне риска в инновационной сфере.

Налоговые стимулы имеют существенные отличия от налоговых льгот и субсидий. Следует считать, что налоговый стимул заведомо не является преимуществом для налогоплательщика, что отличает его от налоговой льготы. Налоговые стимулы в сфере инвестиционной деятельности являются налоговыми льготами, так как несут в себе определенные преимущества отдельным группам налогоплательщиков. Касательно налоговых субсидий, то этот вид поддержки имеет форму финансовой помощи определенным группам налогоплательщиков при установленных условиях, что отличает субсидии от налоговых стимулов [4, С. 31].

В настоящее время законодательство РФ уделяет внимание развитию инновационной деятельности. Основным методом налогового стимулирования для современной России являются налоговые льготы. В структуре данных льгот особое место занимают освобождение от уплаты НДС при реализации НИОКР и освобождение от уплаты НПО [6, С. 414, 514]. Особый статус этих льготных способов стимулирования инновационной деятельности состоит в том, что эти два налога имеют наибольший вес в структуре налоговых поступлений. В связи с данными льготами Федеральный бюджет недополучает огромное количество денежных средств.

Федеральный бюджет ежегодно лишается до 63 млрд. руб. поступлений только по НПО. Проанализировав показатели и существующие на данный момент льготные налоговые инструменты, можно отметить, что деятельность по созданию инноваций в РФ должна развиваться такими темпами и масштабами, чтобы полностью покрыть расходы государства в этой отрасли. Выполнение поставленной задачи невозможно без применения не только материальных механизмов налогового стимулирования, но и иных методов.

2. Классификация механизмов налогового регулирования и стимулирования инновационной деятельности.

Стимулирование инновационной деятельности предписывает создавать существенные условия для развития российской экономики по инновационному направлению. Соответствующая налоговая политика должна формулировать не только финансовые стимулы, но и создавать административные и другие виды принуждения для осуществления процесса инноватизации производства.

В связи с этим была сформулирована авторская классификация инструментов налогового регулирования и стимулирования инноватизации, в которой методы налогового стимулирования рассматриваются как одна из основополагающих ветвей государственной политики поощрения инновационной деятельности (рис. 1).

Первым направлением механизма инноватизации налогообложения выступает субсидирование инновационной деятельности, которое может производиться в форме выдачи грантов, субсидий, дотаций и иных видов финансовой помощи. Особенностью этого направления является последующее сохранение государственного контроля за порядком расходования предоставленных денежных средств и развития исследовательского потенциала в требуемых отраслях экономики. На современном этапе такими отраслями выступает здравоохранение, образование, оборонная промышленность. Но данный инструмент стимулирования имеет и существенные недо-

статки. Тот факт, что он полностью контролируется государством, приводит к эффекту «принадлежности», когда предприниматель не имеет возможности самостоятельного и полноправного выбора сферы своей деятельности, а исходит из привлекательности для экономики государства, а не из прибыльности. Также отрицательным является и тот аспект, что финансовая помошь определенным субъектам предпринимательской деятельности может привести к эффекту «потребителя» – отрасль перестает развиваться должным образом, и в долгосрочной перспективе может наблюдаться замедление темпов расширения отрасли. Это происходит потому, что регулярные дотации ослабляют стимулы для развития и получения прибыли «извне».



Рис. 1. Классификация механизма регулирования и стимулирования инновационной деятельности со стороны государства [авт.]

Анализируя следующий метод стимулирования (уменьшение уровня страховых взносов для организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками), была отмечена следующая тенденция. Предприятия инновационного сектора отличает тот факт, что в структуре их расходов удельный вес занимают расходы на оплату труда, а, следовательно, и расходы на оплату страховых взносов – от 50 до 80%. В этом отношении увеличение страховых взносов с 26 до 34% в 2011 г. выступало лишь отягочающим аспектом [8, С. 117]. И хотя в 2013 г. общая ставка страхового взноса составляла 30%, то проблема осталась.

По мнению автора, осуществление замены одних форм налогообложения другими позволит существенно снизить налоговую нагрузку на предприятиях, осущест-

вляющих работы научно-исследовательского характера. Введенные в последнее годы новации в Налоговый кодекс РФ в действительности сокращают эту нагрузку. Одной из наиболее существенных льгот в отношении изменения форм и методов налогообложения является положение, согласно которому налогоплательщик вправе учитывать затраты на приобретение электронно-вычислительной техники в составе своих материальных расходов в полной сумме по мере ввода ее в эксплуатацию при соблюдении определенных правил. Общая доля материальных затрат предприятий на инновационные разработки, которые по общему правилу также включают в себя использование электронно-вычислительной техники, в России остается достаточно низкой (рис. 2).

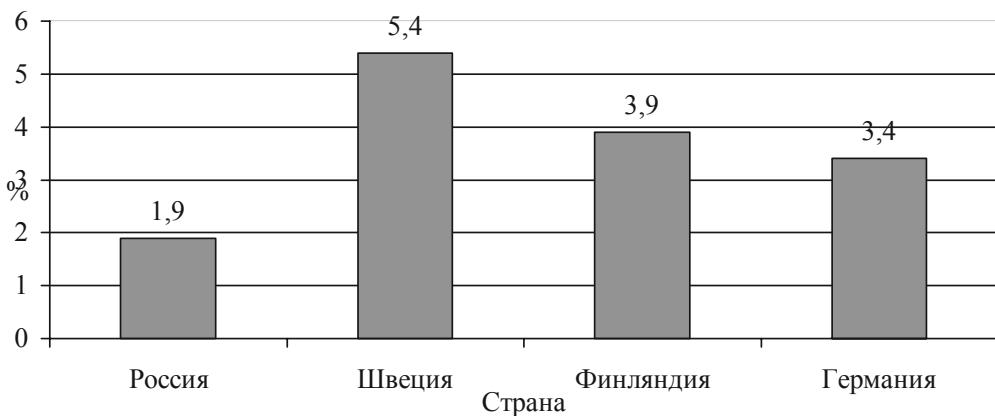


Рис. 2. Доля затрат на технологические инновации в общем объеме затрат на производство в 2011 г., %

Можно сделать вывод, что увеличение материальных затрат в сфере инноваций до уровня европейских стран позволит существенно повысить качество и количество инновационных исследований и разработок на предприятиях.

Появление льготного налогообложения по этим видам продукции наиболее важно в рамках «Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года». Одной из ее основных целей выступает увеличение позиции России на мировом рынке высокотехнологичных товаров и услуг (атомная энергетика, авиатехника, космическая техника и др.) до 5-10% к 2020 г., в расходы которой включается электронно-вычислительное оборудование [9, 10].

Еще один перспективный механизм налогового стимулирования – предоставление отсрочки по части уплаты налогов. В рамках него наиболее значимым методом стимулирования инвестиционной активности в деятельности предпринимателей может выступать инвестиционный налоговый кредит, который представляет собой отсрочку уплаты НПО на срок до 5 лет при условии его возврата и начисленных процентов, но не более 3/4 ставки рефинансирования Центрального банка РФ [2, 3]. Данный вид кредитования осуществляется для двух типов предприятий: с определенной численностью работников (не более 200 чел. в зависимости от отрасли) при закупке и вводе в действие конкретных видов оборудования и приватизируемым предприятиям – по кредиту для выкупа имущества предприятия [6, С. 73]. Однако стоит отметить сложившуюся негативную тенденцию – отсрочка уплаты налогов в виде инвестиционного налогового кредита используется крайне редко. На основании проведенного В.Г. Панковым исследования было выявлено, что за последние

десять лет правом использования инвестиционного налогового кредитования воспользовались лишь в части региональных налогов и на весьма незначительную сумму в масштабах региональных бюджетов – около 200 млн. руб. [1, С. 47]. Несмотря на это, законодательные органы не предпринимают попыток дополнительного повышения интереса к данному виду кредитования среди предприятий инновационной деятельности. По большей мере это связано с недостаточной осведомленностью в данном вопросе специалистов научно-исследовательских отраслей.

В рамках регулирования расходования налоговых поступлений в сферу НИОКР наблюдается попытка законодательных органов разрешить проблему целевого расходования предоставленных льгот для средств инновационной сферы. Также наблюдается увеличение детализированности средств налогового контроля за льготами для целей контроля возникающих финансовых рисков для налогоплательщиков.

В контексте источников финансирования выделено стимулирование венчурных форм финансирования. Венчурный фонд – это инвестиционный фонд, ориентированный для работы над инновационными исследованиями, проектами и разработками. В рамках законодательства РФ венчурный фонд рассматривается как взаимодействие с ограниченной ответственностью или инвестиционное товарищество. В «Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года» даны рекомендации по стимулированию развития инфраструктуры инновационной среды, в том числе и венчурных фондов. Инвестиционная инициатива венчурных фондов напрямую связана с количеством и абсолютным объемом их инвестиций. По оценкам экспертов, количество венчурных фондов в России в 2013 г. составляет более 150. Объем венчурных инвестиций во втором квартале 2013 г. существенно снизился по сравнению с первым кварталом 2013 г., и составил 87 млн. долл. (рис. 3) [7].

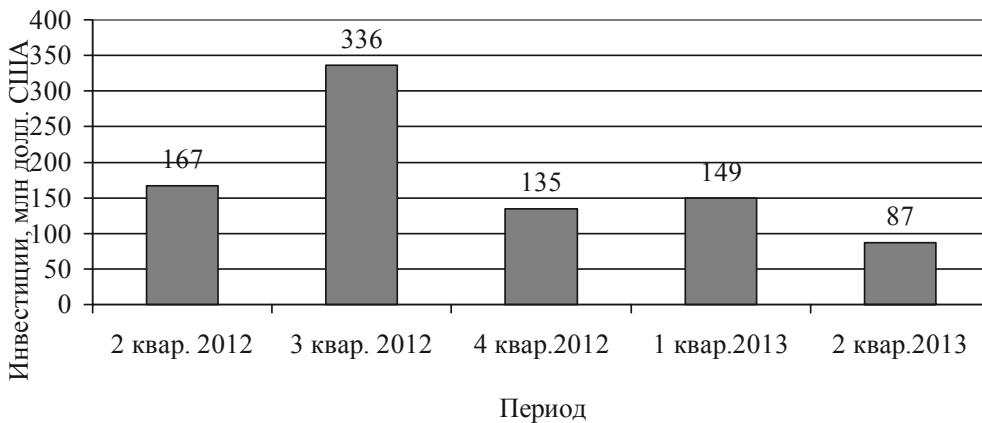


Рис. 3. Динамика российского рынка венчурных сделок

Из рис. 3 видно, что количество венчурных сделок остается стабильно низким. Малое число инвестиционных венчурных проектов говорит о том, что российским компаниям по-прежнему тяжело найти инвесторов для осуществления своей деятельности. Для их дальнейшего развития необходимо применение государственных инвестиций в венчурные компании, предоставление налоговых льгот и вовлечение в процесс инновационного инвестирования негосударственных фондов, страховых организаций и т. п.

Анализируя совокупность представленных механизмов регулирования инновационной деятельности, возникает необходимость в последнем из них – осуществления

принципа системности инструментов налогового регулирования и стимулирования инновационной деятельности. Существует недостаток упорядочивания функционирующих налоговых механизмов путем дальнейшего регулирования законодательной базы. Работа в данной сфере должна дать результаты в виде снижения предпринимательского риска для предприятий инновационной отрасли.

Таким образом, можно сделать вывод о нецелесообразности некоторых существующих методов стимулирования инновационной деятельности на предприятиях. Дальнейшее регулирование инновационных и новаторских процессов представляется невозможным без внесения изменений в налоговую политику государства.

3. Предложения по внедрению конкретных мер регулирования и стимулирования инновационной деятельности в РФ.

Оценивая сформулированную классификацию налоговых инструментов стимулирования инноваций, можно выявить необходимость и возможность системной модернизации для развития этой сферы. Рационально сформированная система законодательных стимулов выступает гарантом ее эффективности, а, следовательно, и более стремительного стратегического развития инновационной деятельности в стране.

Автор считает, что осуществляемая в данный период времени основная налоговая функция, направленная на комплексное регулирование происходящих в стране экономических процессов, должна быть в большей степени установлена на развитие высокотехнологичных и наукоемких отраслей производства. Появление новых направлений деятельности системы налогообложения в рамках концепции инноватизации страны позволит достичь существенного повышения уровня развития комплекса НИОКР.

Для дальнейшего совершенствования налогового права по вопросам стимулирования экономической активности в рамках инновационной деятельности автором предлагается (рис. 4):

- освободить от НДС ввозимое на территорию РФ высокотехнологичное оборудование при условии его предварительного специального заказа предприятиями инновационной сферы деятельности;
- создать возможность уменьшения уровня отчисляемых инновационными предприятиями страховых взносов в различные фонды в суммарном размере 25%;
- упростить процедуру получения инвестиционного налогового кредита и увеличить возможный срок его использования на общих основаниях до 7 лет;
- установить ставку по доходам, полученным в виде дивидендов по НПО и НДФЛ для нерезидентов РФ в размере 13%.

Принятие данных мер на законодательном уровне позволит в краткосрочной перспективе уменьшить налоговую нагрузку организаций, занимающихся инновационной деятельностью, а в долгосрочной перспективе стимулировать иностранные инвестиции в российские инновационные предприятия.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о необходимости формирования в РФ новой законодательной базы, создающей дополнительные условия для функционирования сферы инноваций в рамках рыночной экономической системы. Основными целями налоговой системы страны должны быть: создание благоприятных условий для повышения эффективности и производительности предприятий; снижение уровня налоговой нагрузки на бизнес; создание стимулов для развития инновационных экономических институтов.



**Рис. 4. Комплекс мер по регулированию и стимулированию
инновационной деятельности в РФ [авт.]**

Библиографический список:

1. Беланенко Д.Н. Анализ и оценка налоговых инструментов регулирования инновационной деятельности / Д.Н. Беланенко // Учет и статистика. 2010. № 18. С. 46-49.
2. Митрофанова И.А. Предпринимательство и налог на прибыль: условия резонансности интересов / И.А. Митрофанова // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 10. С. 44-47.
3. Митрофанова И.А. Пути усиления стимулирующей функции налога на прибыль / И.А. Митрофанова // Налоги и налогообложение. 2008. № 5. С. 30-34.
4. Митрофанова И.В. Институциональное обеспечение стратегического планирования территориального развития в России / И.В. Митрофанова, С.А. Чаркин, И.А. Митрофанова // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2011. Т. 11. № 1. С. 43-51.
5. Михайлишина Я.А. Теоретические основы системы налогового стимулирования / Я.А. Михайлишина // Налоги и налогообложение. 2012. № 4. С. 44-52.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации: части первая и вторая (по сост. на 03.02.2014). М.: Омега-Л, 2014. 838 с.
7. Объем венчурных инвестиций в России рухнул [Электронный ресурс] // Cnews. Режим доступа: http://www.cnews.ru/top/2013/09/17/obem_venchurnyh_investiciy_v_rossii_ruhnul_543348 (дата обращения: 13.01.2014).

8. Рюмина Ю.А. Проблемы эффективного налогообложения инновационной деятельности в РФ / Ю.А. Рюмина // Вестник Томского государственного университета. 2012. № 3. С. 116-119.

9. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] // Гарант. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/> (дата обращения: 09.02.2014).

10. Тлисов А.Б. Зарубежный и отечественный опыт государственного управления процессом инновационного развития / А.Б. Тлисов, И.А. Митрофанова, С.В. Понежинский // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 16. С. 19-24.

11. Тюпакова Н.Н. Проблемы налогового регулирования инвестиционных процессов в экономике России / Н.Н. Тюпакова // Теория и практика общественного развития. 2011. № 2. С. 276-279.



Соловьев Михаил Сергеевич

соискатель ученой степени кандидата юридических наук,
кафедра административного права
Уральской государственной юридической академии,
г. Екатеринбург
E-mail: mssolovoyev@gmail.com

Закупка товаров, работ, услуг у единственного поставщика: от размещения заказа к контрактной системе

Аннотация: Статья посвящена проблемным вопросам заключения государственными заказчиками прямого договора с единственным поставщиком без организации конкурентных способов размещения заказа (определения поставщика). Представлен анализ и дана оценка основным нововведениям в сфере нормативных правовых актов, регламентирующих данный институт.

Ключевые слова: контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг, государственные закупки, единственный поставщик, злоупотребления.

Annotation: The article deals with issues of concern to enter into government customers direct contract with a single supplier without the organization of competitive procurement method (determination of the supplier). Provides an analysis and an assessment of the main innovations in the field of normative legal acts regulating the institution.

Keywords: contract system in the procurement of goods, works and services, state procurements, the only supplier abuse.

Как известно, с 01.01.2014 Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»¹ (далее – Закон «О размещении заказов») утратил силу. Вместо него данные правоотношения регулирует Федеральный закон от 05.04.2013

1 СЗ РФ. 2005. № 30. Ст. 3105.

№ 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»¹ (далее – Закон «О контрактной системе»).

При этом серьезные изменения притерпела вся система удовлетворения потребностей публично-правовых образований и государственных (муниципальных) учреждений в товарах, работах, услугах. Этот закон регламентирует весь закупочный процесс, включающий планирование государственных (муниципальных) нужд, определение поставщика, исполнения контракта, мониторинг, аудит и контроль в тоже время как Закон «О размещении заказов» регулировал, в первую очередь, стадию размещения заказа (определение поставщика по Федеральному закону «О контрактной системе»). Значение таких изменений трудно переоценить, поскольку по данным официального сайта РФ в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг www.zakupki.gov.ru совокупная цена государственных (муниципальных) контрактов, заключенных в 2012 году превысил 6 триллионов рублей, в том числе 1,3 триллиона рублей (21,64%) по результатам размещения заказа у единственного поставщика, минуя конкурентные процедуры (аукцион, конкурс, запрос котировок).²

Заключение контракта с единственным поставщиком является, пожалуй, самой непрозрачной из всех форм размещения заказа, поскольку предполагает максимальную дискрецию со стороны заказчика, который в свою очередь, являясь представителем публичной администрации, по собственному усмотрению выбирает контрагента. Как обоснованно указано в Руководстве по принятию Типового закона ЮНИСИТРАЛ о закупках товаров (работ), подобная процедура по существу представляет собой переговоры о заключении договора.³

Положения статьи 10 Закона «О размещении заказов», равно как и статьи 24 Закона «О контрактной системе», устанавливая способы размещения заказа (определение поставщика), исходят из презумпции применения конкурентных процедур, так в пояснительной записке «К проекту Федерального закона «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг» в качестве основного способа определения исполнителя предлагался открытый конкурс.⁴

Заключение контракта с единственным поставщиком без проведения конкурса, аукциона, запроса котировок или запроса предложений возможно исключительно в случаях прямо предусмотренных законом – статья 55 Закона «О размещении заказов» и 93 Закона «О контрактной системе». Обобщая сферу применения закупки у единственного поставщика, можно выделить основные факторы, обуславливающие возможность выбора данной формы закупки:

- ограниченность заказчика во времени, исключающая достижение требуемого результата в связи с длительностью конкурентных процедур (приобретение товаров, потребность в которых возникла вследствие непреодолимой силы);
- затратность проведения конкурентных процедур, сопоставимая с максимальной выгодой, которую заказчик может получить от их применения (закупки однородных товаров, работ, услуг на сумму до 100 тысяч рублей в квартал на основании абзаца

1 СЗ РФ. 2013. № 14. Ст. 1652.

2 См. [страница офиц. сайт РФ в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг]. URL: <http://www.zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения 20.11.2013).

3 Руководство по принятию Типового закона ЮНИСИТРАЛ о закупках товаров (работ). Утв. на 27 сессии Комиссии ООН по праву международной торговли. 1994. См. [страница офиц. сайта Комиссии ООН по праву международной торговли]. URL: <http://www.uncitral.org/uncitral/ru/commission/sessions/27th.html>.

4 Пояснительная записка «К проекту Федерального закона «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг» (Цит. по: Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

14 части 2 статьи 55 Закона «о размещении заказов», закупки при цене контракта до 100 тысяч рублей на основании абзаца 5 пункта 1 статьи 93 Закона «О контрактной системе» (далее – «малые закупки»);

- эксклюзивность поставщика, обусловленная отсутствием у других хозяйствующих субъектов объективной возможности предложить товар с аналогичными или улучшенными характеристиками (закупка товаров, работ, услуг, относящихся к сфере деятельности субъектов естественных монополий);

- обусловленность закупки целями обеспечения безопасности (работы по мобилизационной подготовке в РФ)

- признание несостоявшимся конкурентных форм закупок в связи с отсутствием или отклонением всех заявок, либо наличием только одной заявки;

Неправомерный выбор способа размещения заказа, в том числе заключение контракта с единственным поставщиком в случаях, не предусмотренных законом, образует состав административного правонарушения, предусмотренного статьей 7.29 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях,¹ за совершение которого должностные лица подлежат административной ответственности в виде административного штрафа в размере тридцать тысяч рублей либо пятьдесят тысяч (в случае если размещение заказа должно осуществляться путем проведения торгов в форме аукциона).

В целях предотвращения подобных злоупотреблений Закон «О контрактной системе» ввел ряд новел.

1. Так, изменения претерпели нормы об информационном обеспечении закупки у единственного поставщика, в отдельных случаях, заказчик размещает в единой информационной системе извещение об осуществлении такой закупки не позднее чем за пять дней до даты заключения контракта (часть 1-2 статьи 93 Закона «О контрактной системе»). Закон «О размещении заказов» подобных требований не содержал.

2. Помимо обязанности публикации извещения заказчик при осуществлении закупки вследствие чрезвычайных ситуаций, а также при закупке услуг органов исполнительной власти и подведомственных им учреждений и унитарных предприятий, обязан уведомить в срок не позднее одного рабочего дня с даты заключения контракта контрольный орган в сфере закупок о такой закупке (часть 2 статьи 93 Закона «О контрактной системе»).

Кроме того скорректирован и сам перечень товаров, работ, услуг, закупок которых осуществляется у единственного поставщика. Так, закупка услуг энергоснабжения, преподавательских услуг осуществляется в порядке запроса предложений (статья 83 Закона «О контрактной системе»), напротив, товары, работы, услуги, потребность в которых возникла вследствие чрезвычайной ситуации закупаются у единственного поставщика при условии их отсутствия в утвержденном Правительстве РФ перечне² (пункт 9 части 1 статьи 93 Закона «О контрактной системе»).

3. Частью 3 статьи 93 Закона «О контрактной системе» установлена обязанность заказчика документально обосновать невозможность или нецелесообразность использования иных способов определения поставщика, а также цену контракта и иные существенные условия контракта. Вводя данную новеллу, законодатель фактически закрепил еще один критерий проведения закупки у единственного поставщика помимо законности (соблюдение перечня, содержащегося в статье 93 Закона «О

1 СЗ РФ. 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 1.

2 Распоряжение Правительства РФ от 30.09.2013 № 1765-р «Об утверждении перечня товаров, работ и услуг, необходимых для оказания гуманитарной помощи либо ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций природного или техногенного характера» (Цит. по: Справочно-правовая система «Консультант Плюс»).

контрактной системе») – целесообразность выбора подобного способа определения поставщика в каждом конкретном случае.

Можно только приветствовать введение обязательности документального подтверждения невозможности или нецелесообразности использования иных способов определения поставщика, а также цены контракта и иных существенные условия контракта (часть 3 статьи 93 Закона «О контрактной системе»).

Однако, на данный момент не совсем понятен механизм такого обоснования и последствия его нарушения, что обуславливает достаточно высокую вероятность формального подхода к исполнению данной обязанности.

4. Важной новеллой является отказ от понятия одноименности товаров, работ, услуг¹ как критерия формирования малых закупок по Закону «О контрактной системе».

На основании Закона «О размещении заказов» совокупный объем «малых закупок» не мог превышать 100 тысяч рублей в квартал в отношении одноименных товаров, работ, услуг (абзац 14 части 2 статьи 55 Закона «О размещении заказов»). Закон «О контрактной системе» в качестве порогового значения, закрепляет максимальную стоимость конкретной закупки при условии, что совокупный годовой объем таких закупок не превышает 5% размера средств, предусмотренных на осуществление всех закупок заказчика в соответствии с планом-графиком, и составляет не более чем 50 миллионов рублей в год (при этом).

Представляется, что изложенный в Законе «О размещении заказов» подход предпочтительнее, поскольку одновременно сужает возможности искусственного дробления предмета контракта в целях ухода от конкурентных процедур определения поставщика (1), и позволяет учесть специфику ряда заказчиков, имеющих объективную потребность в частой закупке небольших партий разноименных товаров (2).

В данном случае следует согласиться с К.В. Кичиком, отметившим, что установление чрезмерно низких «пороговых значений» («ценовых порогов») в закупочной системе распространяет действие законодательства о размещении заказов на большинство закупок, в связи с чем, с одной стороны, повышается конкуренция между потенциальными поставщиками, а также, с другой стороны, увеличиваются издержки организаторов закупок. Установление чрезмерно высоких «пороговых значений» выводит из под действия законодательства о размещении заказов большинство закупок, что ведет к частичному или полному устраниению конкуренции при их проведении.²

По всей видимости, единственным выходом для заказчиков, объем закупок которых невелик, будет передача функций по определению поставщика уполномоченным органам (учреждениям) – «если рядовым заказчикам будет слишком тяжело справляться с требованиями закона, то закупки таких заказчиков следует централизовать в едином закупающем органе – тендерном комитете, агентстве или департаменте».³

1 Согласно части 6.1 статьи 10 Закона «О размещении заказов» товары, работы, услуги признаются одноименными в случае их отнесения к одной группе товаров, работ, услуг в соответствии с номенклатурой, утверждаемой федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим нормативное правовое регулирование в сфере размещения заказов (Приказ Минэкономразвития России от 07.06.2011 № 273 «Об утверждении номенклатуры товаров, работ, услуг для нужд заказчиков» // РГ. 2011. № 165).

2 Кичик К.В. Государственный (муниципальный) заказ как средство государственного регулирования экономики: правовые вопросы: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2011. См. URL:<http://law.edu.ru/book/book.asp?bookID=1450226> (дата обращения 15.11.2013).

3 Ермакова А., Храмкин А. Контрактная система: что изменится в практике расходования бюджетных средств? / Ваш партнер-консультант. 2013. № 14.

Библиографический список.

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях // С3 РФ. 2002, № 1 (ч. 1). ст. 1.
2. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»// С3 РФ. 2005. № 30. ст. 3105.
3. Федеральный закон от 05.04.2013 №44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»// С3 РФ. 2013. № 14. ст. 1652.
4. Руководство по принятию Типового закона ЮНИСИТРАЛ о закупках товаров (работ). Утв. на 27 сессии Комиссии ООН по праву международной торговли. 1994. См. [страница офиц. сайта Комиссии ООН по праву международной торговли]. URL: <http://www.uncitral.org/uncitral/rule/commission/sessions/27th.html>.
5. Пояснительная записка «К проекту Федерального закона «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг» (Цит. по: Справочно-правовая система «Консультант Плюс»).
6. Распоряжение Правительства РФ от 30.09.2013 № 1765-р «Об утверждении перечня товаров, работ и услуг, необходимых для оказания гуманитарной помощи либо ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций природного или техногенного характера» (Цит. по: Справочно-правовая система «Консультант Плюс»).
7. Приказ Минэкономразвития России от 07.06.2011 № 273 «Об утверждении номенклатуры товаров, работ, услуг для нужд заказчиков» // РГ. 2011. №165.
8. Кичик К.В. Государственный (муниципальный) заказ как средство государственного регулирования экономики: правовые вопросы: автореф. дисс. канд. юрид. наук. М., 2011. См. URL:<http://law.edu.ru/book/book.asp?bookID=1450226> (дата обращения 15.11.2013).
9. Ермакова А., Храмкин А. Контрактная система: что изменится в практике расходования бюджетных средств? // Ваш партнер-консультант. 2013. № 14.

Условия публикации в журнале «Налоги и финансовое право»

Сведения об издании:

1. Журнал «Налоги и финансовое право» зарегистрирован в Государственном комитете по печати. Регистрационный номер № 014933.

2. Главный редактор журнала «Налоги и финансовое право» — Аркадий Викторович Брызгалин.

3. Периодичность выхода: 1 номер ежемесячно.

4. Каждый номер журнала «Налоги и финансовое право» содержит 1-2 основные темы.

5. В каждом номере присутствуют постоянные рубрики: «Теория и практика налогообложения и финансовое право», авторская рубрика А.В. Брызгалина «Философия налогов», «По материалам семинаров, проведенных Группой компаний «Налоги и финансовое право», «Актуальные вопросы судебной практики по налоговым спорам», «Новая литература: рецензии и критика», «Интересные факты о налогах и налогообложении» и ряд других рубрик. Редакция журнала оставляет за собой право корректировать и дополнять список постоянных рубрик.

6. Материалы, как правило, готовятся сотрудниками Группы компаний «Налоги и финансовое право».

7. Высшая аттестационная комиссия (ВАК) Министерства образования и науки Российской Федерации включила журнал «Налоги и финансовое право» в документ: «Перечень периодических научных и научно-технических изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых рекомендуется публикация основных результатов диссертаций на соискание ученой степени доктора или кандидата наук». Рекомендуются публикации по правовой тематике соискателей ученой степени к.ю.н. и д.ю.н.

8. В каждом номере журнала «Налоги и финансовое право», независимо от тематики, размещен раздел, в котором публикуются авторские материалы (статьи) сотрудников Группы компаний «Налоги и финансовое право», а также сторонних авторов, направляющих свои работы для публикации: «Теория и практика налогообложения и финансовое право».

Условия публикации в журнале «Налоги и финансовое право»:

1. Статьи сторонних авторов принимаются в каждый номер журнала «Налоги и финансовое право» (см. п.8 «Сведения об издании») в рубрику «Теория и практика налогообложения и финансовое право».

2. Статьи, полученные и одобренные редакцией, публикуются в ближайших номерах (в срок 1-2 месяца).

3. Редакция оставляет за собой право отбирать к публикации только те статьи, которые соответствуют общей теме издания: «налоговое и финансовое право».

4. Редакция оставляет за собой право не принимать к рассмотрению статьи, содержащие ошибки и опечатки. (Редакция журнала авторские статьи не корректирует и не редактирует).

5. Редакция оставляет за собой право не публиковать статьи, содержание которых затрагивает честь и достоинство третьих лиц, а также имеет информацию и рекомендации сомнительного характера.

6. Автор обязан в письменном виде уведомить редакцию, что представленная статья нигде ранее не была опубликована (оформляется соглашение о передаче права на публикацию статьи).

7. Статья не может быть опубликована без ссылки на автора.

8. Автор, прислав в журнал «Налоги и финансовое право» свою статью, соглашается с тем, что она может быть опубликована в журнале «Налоги и финансовое право», а также в электронной версии журнала «Налоги и финансовое право», включена в электронные базы данных («Гарант», «Консультант»), размещена на сайте Группы компаний «Налоги и финансовое право» и включена в рассылки, которые готовит Группа компаний «Налоги и финансовое право».

9. Автор вправе еще где-либо опубликовать свою статью, уже вышедшую в журнале «Налоги и финансовое право», но с предварительного согласия Редакции, при этом ссылка на первую публикацию в журнале «Налоги и финансовое право» обязательна.

10. Статьи публикуются на безвозмездной основе (дополнительные «скрытые» сборы с авторов не взимаются, в частности, обязательное оформление подписки на наше издание). Гонорар за опубликованные статьи не выплачивается, за исключением материалов, подготовленных по заказу Редакции.

11. По факту публикации статьи в журнале «Налоги и финансовое право» автору статьи высылается информационное письмо, подтверждающее факт публикации, а также 2 экземпляра журнала, в котором опубликована статья.

12. На каждую статью, допущенную к публикации, пишется рецензия. Рецензия оформляется на бланке Редакции журнала «Налоги и финансовое право» и за подпись Председателя Редакционного совета – Главного редактора А. В. Брызгалина направляется авторам вместе с авторскими экземплярами журнала и письмом, подтверждающим факт публикации статьи в журнале «Налоги и финансовое право».

13. Соблюдение организационных и технических требований, предоставление анкеты и соглашения о передаче права на публикацию статьи обязательны (образцы анкеты и соглашения можно найти на нашем сайте www.cnfp.ru/publish/conditions/).

Организационные и технические требования к статье:

1. Средний объем статьи: 3–10 страниц формата А4; интервал между строк 1,5; размер букв 14 пунктов.

2. Статья оформляется в формате MS Word.

3. Статья должна содержать следующие информационно-сопроводительные данные:

- Фамилия Имя Отчество автора (в обязательном порядке, полностью),
- фотография (высыпается отдельным файлом по желанию автора),
- должность (в обязательном порядке – требование ВАК!),
- место работы (в обязательном порядке – требование ВАК!),
- соискатель ученой степени (в обязательном порядке, если есть такие сведения),
- ВУЗ (в обязательном порядке, если есть такие сведения),
- город проживания (в обязательном порядке),
- аннотация к статье до 150 слов на русском и английском языках (в обязательном порядке – требование ВАК!), Редакционный совет оставляет за собой право вносить в аннотацию изменения и дополнения,
- ключевые слова к статье на русском и английском языках (в обязательном порядке – требование ВАК!),
- пристатейный библиографический список (оформляется в обязательном порядке после статьи – требование ВАК!)

4. Выслать текст статьи можно по адресу: 620075, г. Екатеринбург, ул. Луначарского, 77, офисное здание, 4 этаж, главному редактору журнала «Налоги и финансовое право» А. В. Брызгалину (текст в указанном формате на 2 CD-дисках в твердой защитной упаковке (основной и дублирующий) + печатный вариант статьи + заполнен-

ную анкету + соглашение о передаче права на публикацию статьи) или cnfp@cnfp.ru (текст в указанном формате + заполненную анкету + соглашение о передаче права на публикацию статьи в виде сканированной копии).

5. Если текст содержит схемы, рисунки и графики, просим согласовать формат с техническим редактором журнала «Налоги и финансовое право» Колмаковым Олегом Александровичем cnfp@cnfp.ru или по тел.(343) 350-12-12, 350-15-90.

6. Представленный авторский текст статьи не корректируется и не редактируется.

7. Все материалы, высланные в адрес редакции, не возвращаются.

ВНИМАНИЕ! Редакция может не принимать к рассмотрению статьи, если не выполнены дополнительные условия: не высланы в адрес Редакции **соглашение о передаче права на публикацию статьи, анкета** (образцы есть на нашем сайте www.cnfp.ru/publish/conditions/), **информационно-сопроводительный текст** к самой статье с Ваши исходными данными.

Мы уважаем и ценим Ваше время и Ваш труд – просим ценить и уважать наш труд: в наш адрес поступают десятки статей ежемесячно и оформленные по нашей просьбе статьи и дополнительные данные о Вас помогут нам быстро и качественно работать с Вами и вашими статьями.

НАЛОГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ предприятий, организаций и граждан



Группа компаний
«НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ
ПРАВО»

- защита налогоплательщика в налоговых и судебных органах
- анализ обоснованности актов налоговых органов
- налоговый консалтинг (консультации, экспертизы, заключения)
- защита от санкций по валютному и таможенному контролю
- хозяйственные споры любой сложности
- Налоговый клуб (2 семинара в месяц)
- общий аудит (лиц. № Е 005997)

Наш адрес:

620075, г. Екатеринбург, ул. Луначарского, д. 77, 4 этаж.

Тел./факс: (343) 350-11-62, 350-12-12.

www.cnfp.ru E-mail: cnfp@cnfp.ru