

• поэтапное приближение государственных минимальных социально-трудовых гарантий к бюджету прожиточного минимума, а в перспективе – к минимальному потребительскому бюджету;

• совершенствование структуры доходов населения, повышение роли оплаты труда как важнейшего стимула трудовой активности работников и основного источника денежных доходов населения;

• совершенствование механизмов распределения доходов через систему налогообложения, социального страхования;

• снижение уровня малообеспеченности населения;

• повышение уровня социальной защищенности нетрудоспособных граждан.

Потребуется дальнейшие преобразования в системе социальной защиты населения: адаптация ее к современным условиям, приближение ее к идеалам и целям, провозглашенных в международных декларациях и нормах [3].

Предполагается предоставление каждому трудоспособному гражданину реальной возможности за счет напряженного, квалифицированного и инициативного труда обеспечить достойный, в меру сложившихся социальных стандартов, уровень и качество жизни населения. Таким образом, политика государства, направленная на повышение уровня и качества жизни населения, должна в перспективе обеспечить наличие таких доходов у каждого члена общества, которых должно быть достаточно для удовлетворения основных потребностей прежде всего за счет собственного труда, а в случае отсутствия такой возможности – за счет государственной социальной поддержки.

Список цитированных источников

1. Бобков, В. Дифференциация благосостояния / В. Бобков; В. Бобков // Экономист. – 2005. – № 6. – С. 54-67

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – Режим доступа: www.belstat.gov.by – Дата доступа 01. 03.2014.

3. Русецкий, А. Гарант качества жизни – государство / А. Русецкий // Экономика Беларуси. – 2005. – № 4. – С. 78-81

УДК 658.114.5:336.221

Гузаревич Е.В., Грень А.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры БУАиА Юрчик В.И.

ХОЛДИНГ, КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Налоговое планирование – это целенаправленные действия налогоплательщика, направленные на уменьшение его налоговых обязательств, производимых им в виде налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей.

Налоговое планирование (далее по тексту – НП) представляет собой одну из важнейших составных частей финансового планирования (управления финансами) организации. Сущность НП заключается в том, что каждый налогоплательщик имеет право использовать допустимые законом средства, приемы и способы для максимального сокращения своих налоговых обязательств. НП можно определить как планирование финансово-хозяйственной деятельности организации с целью минимизации налоговых платежей. Оно может быть как индивидуально направленным и носить адресный характер, так и применяться в

финансово-хозяйственной деятельности широкого круга хозяйствующих субъектов.

Оптимизация является более широким понятием и включает в себя минимизацию. Термин «минимизация налогов» несколько неудачен в том смысле, что абсолютная минимизация налогов достигается при полном прекращении хозяйственной деятельности налогоплательщика [1].

Основными целями НП являются оптимизация налоговых платежей, минимизация налоговых потерь по конкретному налогу или по совокупности налогов, повышение объема оборотных средств предприятия и, как результат, увеличение реальных возможностей для дальнейшего развития организации, для повышения эффективности ее работы. За счет облегчения налогового бремени путем изыскания наиболее рациональных способов снижения налоговых обязательств организации получают дополнительные возможности для максимального увеличения доходности финансово-хозяйственной деятельности и для дальнейшего эффективного развития производства.

При определении налоговой стратегии каждое предприятие должно руководствоваться двумя основными принципами:

- платить следует только минимальную сумму исчисленных налогов;
- платить налоги необходимо в последний день установленного для этого срока (при этом, конечно, нельзя допускать задержки платежей) [2, с. 14].

Элементами налогового планирования являются:

1. Налоговый календарь, предназначенный для чёткого прогнозирования и контроля правильности исчисления и соблюдения сроков уплаты в бюджет требуемых налогов, а также для своевременного представления отчетности, помогает избежать задержек, влекущих за собой неизбежные штрафные санкции.

2. Стратегия минимизации (или, лучше сказать, оптимизации) налоговых обязательств с конкретным планом реализации этой стратегии.

3. Точное исполнение налоговых и прочих обязательств, недопущение дебиторской задолженности по хозяйственным договорам за отгруженную продукцию (товары, работы, услуги) на срок свыше двух месяцев.

4. Хорошее состояние бухгалтерского учета и отчетности, позволяющее получать оперативную объективную информацию о хозяйственной деятельности, в том числе и для целей адекватного налогового планирования.

Принципы налогового планирования:

1. Налоговое планирование не должно нарушать закон.

2. Принцип разумности уплаты налогов. Платить необходимо только минимальную сумму положенных налогов, т.е. полностью использовать всю совокупность налоговых льгот, причем платить налоги необходимо в последний день установленного для этого срока.

3. Налоги нельзя просто механически минимизировать, их необходимо оптимизировать, поскольку:

- ✓ сокращение одних налоговых платежей зачастую ведет к увеличению других;
- ✓ простое сокращение налогов путем отнесения расходов на затраты уменьшает финансовый результат и сдерживает развитие бизнеса;
- ✓ механическая минимизация налогов может привести к превосходству формы над существом сделки и к ее оспоримости налоговыми органами.

4. Планировать налоги следует в общем контексте планирования бизнеса. Необходимо применять принцип комплексного расчета экономии и потерь, т.е. учитывать многофакторность налоговой минимизации, видеть последствия таких действий, взвешивая эффективность действий по минимизации налогового бремени.

5. Кредо налогового планирования – ориентация на логику, а не на временные пробелы в законодательстве.

6. Сокращать налоги нужно не путем ухода от них, а точным и скрупулезным планированием, расчетами и оптимизацией деятельности всего предприятия.

7. Принцип конфиденциальности.

8. Необходимо уделять внимание документальному оформлению [3, с. 113].

Создание схемы налогового планирования:

При осуществлении НП организация создает определенную схему, в соответствии с которой она планирует осуществлять финансово – хозяйственную деятельность. Основная задача организации при этом состоит в том, чтобы правильно применить и сгруппировать используемые инструменты НП с целью построения системы, позволяющей реализовать задачи НП наилучшим образом. Схема НП представляет собой оптимальную структуру организации хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта, выработанную с учетом соответствующих требований законодательства в качестве варианта оптимизации налогообложения согласно поставленным целям.

При осуществлении НП необходимо учитывать вероятность изменений в налоговом законодательстве, которые могут быть связаны с тенденциями в развитии налоговой политики, установлением новых форм и режимов налогообложения, корректировок налоговых ставок, отменой налоговых льгот и т.д. Оценка этой вероятности должна производиться на основе имеющейся информации с учетом существующих тенденций налоговой теории и политики.

Обычно изменения, которым подвергается налоговое законодательство, вступают в силу не сразу после принятия соответствующих документов, а по истечении определенного периода времени (вплоть до нескольких лет). Таким образом, сотрудники организации, создающие схемы налогового планирования, могут заранее ознакомиться с нормативными правовыми актами и понять, какие налоговые выгоды можно извлечь из их применения.

Самый ответственный период для создания новых схем налогового планирования – последние недели перед началом нового года, так как большинство изменений, способных выгодно оптимизировать налогообложение, вступают в силу с 1 января каждого года. В некоторых случаях требуется изменить те или иные положения учетной политики организации в целях налогообложения [1].

В Республике Беларусь, согласно Указу Президента Республики Беларусь, разрешается создание холдинга.

Холдинг – это объединение юридических лиц, в котором одно из юридических лиц – коммерческая организация является управляющей компанией холдинга в силу возможности оказывать влияние на решения, принимаемые другими юридическими лицами – участниками холдинга на основании владения 25% акций дочерних компаний холдинга [4].

В роли управляющей компании холдинга может выступать:

1) Юридическое лицо – коммерческая организация в силу возможности оказывать влияние на решения, принимаемые другими юридическими лицами – участниками холдинга (дочерними компаниями холдинга), на основании:

- владения 25 процентами и более простых акций (долей в уставных фондах) дочерних компаний холдинга;

- управления деятельностью дочерних компаний холдинга – унитарных предприятий, учрежденных управляющей компанией холдинга либо по отношению к которым управляющая компания холдинга приобрела статус учредителя по иным основаниям, предусмотренным законодательными актами, а также учреждений, созданных управляющей компанией холдинга;

- договора доверительного управления 25 процентами и более простых акций дочерних компаний холдинга;

- иного договора, в соответствии с которым управляющей компанией холдинга приобретаются права по управлению деятельностью дочерних компаний холдинга (далее – иной договор);

2) Физическое лицо – собственник имущества унитарных предприятий, простых акций хозяйственных обществ в размерах 25%, осуществляет управление этими коммерческими организациями без образования управляющей компании холдинга.

В состав холдинга могут входить как белорусские субъекты хозяйствования, так и иностранные предприятия только в форме ООО, ОДО, акционерных обществ и унитарных предприятий.

В состав участников холдинга не могут входить:

- организации, которые могут каким-либо образом осуществлять управление управляющей организацией (собственником): в силу договора доверительного управления имуществом, доверенности, косвенного владения пакетами акций (долями в уставном фонде) через третьих лиц;

- дочерние организации второго уровня, т.е. организации, на решения которых оказывают влияние дочерние организации самого холдинга.

- нерезиденты, зарегистрированных в государствах, с которыми у Беларуси отсутствуют международные соглашения, предусматривающие обмен информацией по налоговым вопросам [4].

Налоговое планирование с созданием холдинга:

При передаче средств участником холдинга в управляющую компанию образуется сумма сокращения налоговых платежей в части: НДС и налога на прибыль. При получении средств из централизованного фонда участником холдинга также не уплачиваются: НДС и налог на прибыль. Аналогичная ситуация, если передаются средства от управляющей компании участнику 1, 2 и 3. Таким образом, при передаче средств от управляющей компании к участнику либо от участника к управляющей компании, не возникает обязанности уплаты налоговых платежей и сумма, остающаяся в распоряжении предприятия, равна той сумме, которая была передана от управляющей компании.

Таблица 1 – Налоговое планирование в деятельности предприятий при условии создания холдинга.

	Управляющая компания	Участник 1	Участник 2	Участник 3
Направление средств в централизованный фонд:		100 000 000	-	-
НДС	x	X	-	-
Налог на прибыль	x	X	-	-
Получение средств из централизованного фонда:		-	60 000 000	-
НДС	x	-	X	-
Налог на прибыль	x	-	X	-
Получение средств из централизованного фонда:		-	-	40 000 000
НДС	x	-	-	X
Налог на прибыль	x	-	-	X
ИТОГО Σ переданных средств:	-	100 000 000	-	-
ИТОГО Σ остающиеся в распоряжении предприятия:	-	-	60 000 000	40 000 000

Источник: собственная разработка

Налоговое планирование без создания холдинга:

В случае, если субъекты хозяйствования взаимодействуют между собой без создания холдинга, то при передаче средств от предприятия 1 к предприятию 2, возникает уплата налога на добавленную стоимость (НДС) в размере 20%, так как обороты по безвозмездной передаче товаров, работ и услуг признаются объектами налогообложения. У предприятия 2, которое получило средства от предприятия 1, возникает налоговая база по налогу на прибыль, так как эта сумма внереализационных доходов, полученных им от предприятия 1. Таким образом, при передаче средств от предприятия 1 к предприятию 2 в сумме 100 млн. руб., сумма налогов по предприятию 1 составит более 16 млн. руб., а по предприятию 2 – 18 млн. руб.. Таким образом, сумма, оставшаяся в распоряжении предприятия 2 составит 82 млн. руб., а общая сумма израсходованных средств предприятием 1 равна более 116 млн.

Таблица 2 – Налоговое планирование в деятельности предприятий без создания организационной структуры холдинга.

	Предприятие 1	Предприятие 2
Передача средств	100 000 000	-
НДС	16 666 667	-
Налог на прибыль	X	-
Полечение средств	-	100 000 000
НДС	-	X
Налог на прибыль	-	18 000 000
ИТОГО Σ налогов:	16 666 667	18 000 000
ИТОГО Σ остающаяся в распоряжении предприятия:	-	82 000 000
ИТОГО общая Σ израсходованных средств:	116 666 667	-

Источник: собственная разработка

При взаимодействии предприятий без образования холдинга, возникает дополнительная налоговая нагрузка в размере 20% от переданной суммы. При сравнении функционирования предприятий в структуре холдинга видим, что налоговые платежи при аналогичных условиях не уплачиваются.

Таблица 3 – Сравнение налоговой нагрузки при условии создания организационной структуры холдинга и без создания холдинга.

Показатели	С созданием холдинга		Без создания холдинга	
	Управляющая компания	Участник 1	Предприятие 1	Предприятие 2
Передача средств, млн.руб.		100 000 000	100 000 000	
Получение средств, млн.руб.	100 000 000	-	-	100 000 000
Σ налогов, млн.руб.	-	-	16 666 667	18 000 000
Налоговая нагрузка при передаче средств	-	-	16,7%	18,0%

Источник: собственная разработка

Таким образом, можно сделать выводы о том, что:

- 1) объединение участников в структуру холдинг позволяет обеспечить устойчивое положение предприятий на рынке;
- 2) движение денежных средств от одного участника холдинга к другому не подлежит налогообложению, что обеспечивает снижение налоговой нагрузки в рамках налогового законодательства;
- 3) взаимодействие участников в структуре холдинг позволяет привлечь дополнительные инвестиции и повысить стоимость компании;
- 4) направление средств из централизованного фонда участникам холдинга обеспечивает:
 - техническое перевооружение, реконструкцию и модернизацию основных средств предприятия;
 - внедрение результатов научных исследований в деятельность предприятий;
 - увеличение оборотных средств предприятий.

Список цитированных источников

1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Налоговое_планирование.
2. Брызгалин, А.В. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика [Текст] / А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин; под ред. к.ю.н. А.В. Брызгалина. 2-е изд., перераб. и дополненное. – Екатеринбург: Налоги и финансовое право, 2005. – 304 с.
3. Тихонов, Д. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков / Д. Тихонов, Л. Липник. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 253 с.
4. Указ Президента Республики Беларусь от 25 декабря 2009 г. № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь».