УДК 336.025

О. Н. Чечушкова
ФБГОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», Челябинск;
ООО Научное Объединение «Ваш бухгалтер», Челябинск, e-mail: Chon74@mail.ru

ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Ключевые слова: модели налогового консультирования, сокращение налоговых рисков, налоговый менеджмент.

Налоговый консалтинг сегодня это новый вид услуг, на который есть большой спрос у действующего субъекта бизнеса. Этому подвигло введение ряда законов, и переход на цифровую экономику предприниматели оказались в зоне риска по сохранению своего бизнеса. Так, например, за работу с неблагонадежными контрагентами (создание портала «Прозрачный Бизнес», Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012), Письмо Минфина России от 10 апреля 2009 г. N 03-02-07/1-177,Системы «АСК НДС-2»)[1] – вся ответственность ложится на предпринимателя и суммы покупок неподтвержденных контрагентов приравнивается к необоснованной налоговой выгоде и доначисляются налоги, тем самым возникают незапланированные затраты и налоговые риски высокого уровня, ведущие или к банкротству предприятия или уголовной ответственности. Но часто налоговые консультанты оказывают услуги непрофессионально в связи с тем, что нет контроля государства за этой деятельностью и отсутствие законодательной базы. Поэтому в данной статье автор считает актуальным рассмотреть основные модели в налоговом консультировании, что бы ориентироваться в правильности оказываемых услуг, а также рассматривать консультирование как систему взаимоотношений налогового процесса, направленный на эффективное решение, действие проблем заказчика, а не только на его информирование.

O. N. Chechushkova
Urals State University of Economics, Chelyabinsk;
LLC Scientific Association «Your Accountant», Chelyabinsk, e-mail: Chon74@mail.ru

BASIC TAX ADVICE MODELS

Keywords: tax consulting models, tax risk reduction, tax management.

Tax consulting today is a new type of service for which there is a great demand for an existing business entity. This was driven by the introduction of a number of laws, and the transition to the digital economy, entrepreneurs were at risk of preserving their business. So, for example, for working with unreliable contractors (creation of the Transparent Business portal, Order of the Federal Tax Service of Russia dated 05.30.2007 No. MM-3-06 / 333 @ (as amended on 05.10.2012), Letter of the Ministry of Finance of Russia dated April 10, 2009. N 03-02-07 / 1-177, Systems»ASK VAT-2») all responsibility lies with the entrepreneur and the amount of purchases of unconfirmed counterparties is equal to unreasonable tax benefit and taxes are accrued, thereby unplanned costs and high tax risks arise, leading either to the bankruptcy of the company or criminal liability. But often tax consultants provide services unprofessionally due to the fact that there is no state control over these activities and the lack of a legislative framework. Therefore, in this article, the author considers it relevant to consider the main models in tax consulting in order to be guided by the correctness of the services provided, and also to consider consulting as a system of relations of the tax process aimed at effective solution, action of customer problems, and not just informing him.

Введение

Налоговое консультирование сегодня является необходимой частью успешного существования фирмы. Благодаря переходу на цифровую экономику и появлению таких новшеств в законодательстве как: официальный статус электронного сервиса «Личный кабинет налогоплательщика», утвержденный Федеральным законом от 04.11.2014 № 347-ФЗ., создание электронной отчетности, появление автоматической системы проверки «АСК НДС-2» – контроль НДС государством, введение Приказа ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Общедоступные критерии самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков»[1] – налогоплательщики теперь сами обязаны рассчитывать свои налоговые риски, плюс введение ответственности самого налогоплательщика за использование неблагонадежных контрагентов и создание электронного ресурса, где вся ответственность возлагается на нало-

гоплательщика и появление уголовной ответственности за налоговые правонарушения. Все чаще у налогоплательщиков возникают незапланированные высокой степени налоговые риски, ведущие зачастую к банкротству и уголовной ответственности. В таких условиях появляется острая необходимость в профессиональном налоговом консультанте, но эта отрасль не регламентируется законом, существует только Проект Закона «О налоговом консультировании» № 529626 [2], который был внесен на рассмотрение Госдуму РФ в 2014г., поэтому часто можно встретить не профессионализм в этой новой востребованной отрасли услуг. Поэтому в данной ситуации целесообразно уделить внимание практической части налогового консультирования: основным моделям налогового консультирования.

Цель исследования

Раскрыть и разобрать основные модели налогового консультирования, представленные в специальной литературе и вывести оптимальную модель для успешных практических задач при консультировании налоговых рисков на предприятии, основанную на комплексном процессе налогового менеджмента.

Материал и методы исследования

Для минимизации налоговых рисков при налоговом консультировании автор предлагает провести анализ всех моделей представленных в специальной литературе, выбрать из них наиболее оптимальное – составить симбиоз оптимальной модели консультирования, основанное на налоговом менеджменте как комплексном процессе, а не отдельной модели. В статье были применены методы научного познания материалов исследования такие как: моделирование, дедукция, анализ, синтез и т.д.

Результаты исследования и их обсуждение

Разберем основные модели в налоговом консультировании, которые представлены в специальной литературе для консультирования, которые используются сегодня в практике:

1. экспертная модель,
2. проектная модель,
3. процессная модель,
4. обучающая модель [2].

1. Экспертная модель подразумевает вопрос эксперту с целью детального разъяснения в сложившейся ситуации налогового учета. Эксперт дает ответ, рекомендации устно или письменно, но сам не участвует в процессе. На рис. 1 представлены основные составляющие экспертной модели.

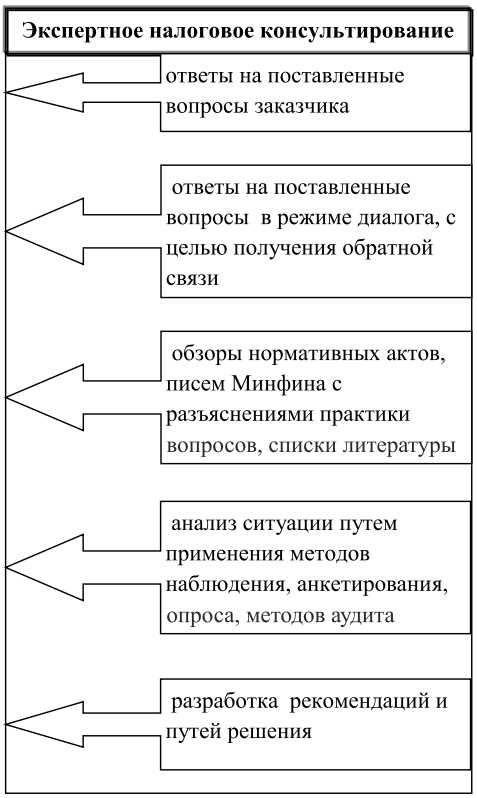

Рис. 1. Основные составляющие экспертной модели налогового консультирования

2. Проектная модель консультирования подразумевает уже участие Исполнителя в решении проблем Заказчика, путем предоставления определенного апробированного проекта – алгоритма действия по выходу из сложившейся ситуации на основе детального анализа проблемы [3]. Клиент самостоятельно внедряет готовые решения консультанта, а консультант контролирует это внедрение, так как проектное консультирование подразумевает несложный процесс исполнения.

3. Процессная модель налогового консультирования подразумевает уже прямое участие консультанта в процес-

се внедрения проекта подготовленных рекомендаций. Эта модель включает все методы предыдущих моделей, плюс консультант активно участвует в проекте, начиная от анализа и заканчивая контролем внедрения и управлением проекта, представлена на рис. 2.

4. Обучающая модель – это модель консультирования, подразумевающая не только ответ на вопрос, но и обучение как его решать самостоятельно, не прибегая за помощью консультанта в дальнейшем. В зависимости от поставленных задач, можно выделить виды консультаций: это стандартная программа, уже имеющийся готовый продукт у исполнителя и специализированная, основанная именно на специфике деятельности клиента и его проблеме [4]. По степени обучения, можно выделить углубленную консультацию – с детальным пошаговым алгоритмом действия и общую, не касающейся детальных разработок. Так же, в зависимости от степени компьютерной грамотности пользователя, можно варьировать сами предлагаемые продукты обучения и степень их углубления для самого обучающегося. Так же в зависимости от заявок на обучения групповые и индивидуальные. На рис. 3 представлены основные виды обучающей модели.

Представленные модели являются сравнительно относительными при использовании, потому что на практике консультационный процесс всегда сочетает разные виды моделей и так же носит индивидуальный характер: под конкретную специфику того или иного предприятия, и это можно назвать комплексной моделью, но всегда при любой модели консультирования его этапы совпадают. В специальной литературе выделяют основные этапы:

1. Подготовительный – экспресс – анализ проблематики ситуации.
2. Диагностический – выявление проблемы, оценка рисков.
3. Планирование действий – разработка планов вариантов алгоритмов действий.
4. Разработка и внедрение рекомендаций.
5. Завершение консультирования – оценка и контроль результатов [5].

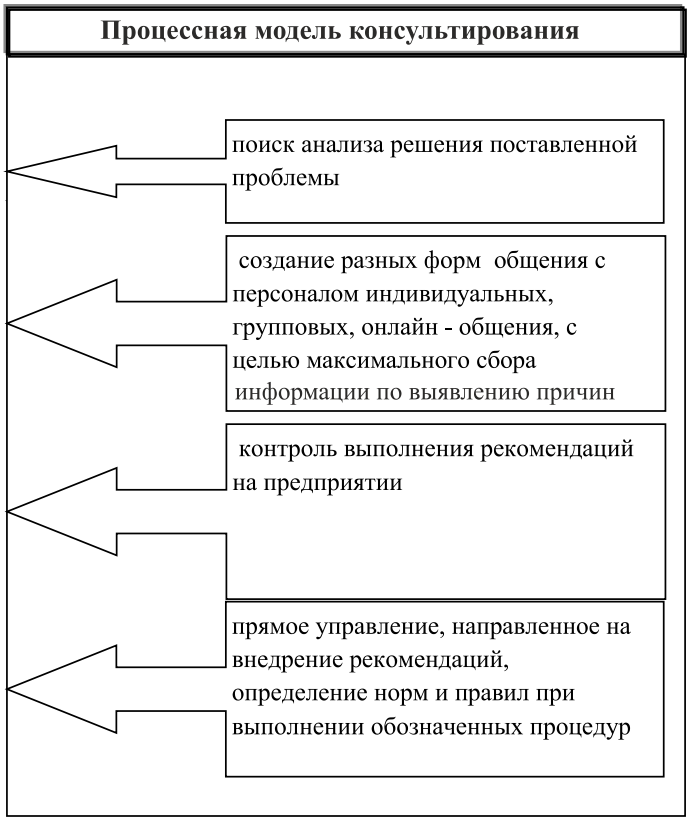

Рис. 2. Процессная модель – налогового консультирования

Рис. 3. Обучающая модель налогового консультирования

Если рассматривать относительно затраченного времени на каждый этап, особое внимание уделяется первым двум этапам, потому что в данных условиях на этих этапах важно выявить и понять проблему, выявить причину возникновения, провести первичную диагностику. Наметить всевозможные пути решения и последствия от принятых решений, наметить налоговые риски. Важно уточнить точку зрения клиента, как на проблему, так и на пути ее решения, скорректировать с мнением консультанта и максимально привести к общему мнению выхода из сложившейся ситуации. На этом этапе Клиент выбирает себе консультанта, важно правильно провести собеседование и максимально расположить к себе клиента, но не навязываться. Все это возможно сделать в неформальной беседе, выявить и предложить готовые стандартные решения оптимизации налогов как личных, так и фирмы, сослаться на рекомендации других клиентов на уже полученные положительные результаты именно по проблеме клиента [6]. Важным составляющей в этом вопросе является положительная деловая репутация консультирующей фирмы и наличие грамот, статей в научных журналах, дипломов, подтверждений выигрыша налоговых решений в суде, лицензий на образовательную деятельность, действующая практика обучения. Соблюдение законов делового этикета и наличие команды консультантов, юристов, программистов и соблюдение вопросов сохранения коммерческой тайны клиента – все это положительно влияет на доверие клиента к консультанту [7]. Другие этапы занимают меньше времени и подготовки, потому что у практикующих консультантов уже есть отработанные механизмы и методики, на основе обширной практики решения подобных ситуаций. На этапах 3, 4, и 5 дается алгоритм действий и контроль за его выполнения, в зависимости от выбора заказчика степень углубленности за процессом и внедрение за его контролем варьируется.

Рис. 4. Основные составляющие методологии налогового менеджмента (составлено автором по [8])

Рис. 5. Процесс с налогового консультирования (составлено автором по [9])

Заключение

Представленные модели налогового консультирования освещают конкретный механизм при определенной поставленной задаче – проблеме, а это является узкой направленностью и не позволяет решить иногда проблему всесторонне и максимально минимизировать налого-

вые риски. Поэтому налоговый консалтинг правильнее рассматривать с позиции налогового менеджмента. Эта система управления налоговыми потоками, нацеленная на положительную эффективность взаимодействия налоговых отношений [8]. Этого подхода придерживаются ученые Н.А. Пименов, Д.Г. Родионов, Артеменко Д.А., Артеменко Г.А., Белокрылова О.С., Поролло Е.В., Хашева З.М., то процесс налогового консалтинга превращается в строгий системный подход, состоящий из целей, задач, методов, принципов и контроля своих результатов, представлено на рис. 4.

Процесс консультирования, в общем, схематично можно представить следующим образом, представлено на рис. 5.

Библиографический список

1. Пышкина Н.Л., Якушев М.Ф. Анализ практики и результатов использования автоматизированной системы контроля «НДС-2» // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2017. № 7 (337). [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-praktiki-i-rezultatov-ispolzovaniya-avtomatizirovannoy-sistemy-kontrolya-nds-2 (дата обращения: 22.05.2020).

2. Проект Федерального закона № 529626-6 «Об организации налогового консультирования в Р.Ф. [Электронный ресурс]. URL: http:// base.garant.ru/57711969/ (дата обращения: 22.05.2020).

3. Артеменко Д.А., Артеменко Г.А., Белокрылова О.С., Поролло Е.В., Хашева З.М. Налоговое администрирование и налоговый контроль: теория и практика: монография. Краснодар: Южный институт менеджмента, 2006.

4. Щепотьев А.В. Влияние финансового показателя «налоговая нагрузка» на определение налоговых рисков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2019. Т. 12. № 2. С. 234–244. DOI: 10.24891/fa.12.2.234.

5. Кириенко А.П., Орлова Е.Н., Баженова В.И. Налоговое администрирование крупных налогоплательщиков: мировые тенденции и особенности российского опыта // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2019. Т. 18. № 1. С. 104-126. DOI: 10.15826/vestnik.2019.18.1.006.

6. Глухов В.В., Глухов Е.В., Сенько А.Е. Влияние современных информационных технологий на взаимодействие между налогоплательщиками и налоговыми органами // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16. № 3. С. 443-463. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.022.

7. Юрьева Л.В., Сухих В.С. Внутренний аудит и его взаимосвязь с системой внутреннего контроля организации: проблема идентификации и международный опыт // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2015. Т. 14. № 4. С. 624-641. DOI: 10.15826/vestnik.2015.14.4.036.

8. Пименов Н.А. Налоговый менеджмент: учебник для академического бакалавриата / Н.А. Пименов, Д.Г. Родионов; ответственный редактор Н.А. Пименов. М.: Издательство Юрайт, 2019. 305 с.

9. Черник Д.Г. Налоговое консультирование: учебное пособие / Д.Г. Черник, Л.С. Кирина, В.В. Бакалин. М.: Экономика, 2009. 439 с.