

ББК 65.050.9(2P)2
УДК 338.2(075.8)
С 56

**Совершенствование институциональных механизмов управления
в промышленных корпорациях** / под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. – Новосибирск : Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2013. – 352 с.

ISBN 978-5-89665-265-6

Сборник научных трудов посвящён актуальной теме разработки методологического подхода к совершенствованию институциональных механизмов управления промышленными корпорациями. В первую очередь представлены исследования по изменению налоговой системы, промышленной политики. Рассмотрены также проблемы активизации инновационного процесса, развития малого инновационного предпринимательства, формирования стратегии модернизации и др.

Анализируемые в сборнике проблемы представляют интерес не только для научных работников, занимающихся исследованиями в указанном направлении, но и для преподавателей и студентов, специализирующихся в области инновационного, стратегического и производственного менеджмента, для практического использования в управлении фирмами и корпорациями.

ISBN 978-5-89665-265-6



ББК 65.050.9(2P)2
УДК 338.2(075.8)

ISBN 978-5-89665-265-6

© ИЭОПП СО РАН, 2013
© Коллектив авторов, 2013

В.В. Титов, Г.В. Жигульский

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВОЗМОЖНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В работе дан анализ соотношения налоговой нагрузки и эффективности работы промышленного предприятия. Расчеты представлены на основе перспективного планирования работы машиностроительного предприятия при различных системах налогообложения. Такой анализ, выполненный впервые в подобных исследованиях, позволяет наметить пути изменения налоговой системы для уровня промышленных предприятий, стимулирующей повышение эффективности производства.

The analysis of correspondence between tax burden and industrial firm's effectiveness is presented in the paper. Estimations are based on the case of the machine building enterprise under different tax systems. It is the first experience of such analysis in similar research. It helps to develop ways of tax system changes in order to improve production effectiveness at the level of industrial enterprise.

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

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

изводства – 1,057. Такой показатель для транспорта и связи составил 0,311, для строительства – 0,217, для торговли – 0,206.

Представим данные о работе одного из промышленных предприятий г. Новосибирска за 2006–2009 гг. Динамика основных показателей приведена по отношению к 2006 г. (табл. 1). Как видим, это достаточно эффективно функционирующее предприятие, сохранившее достигнутую рентабельность даже в кризисный период, когда объём реализации продукции снизился на 25,5%. При этом налоговые начисления в целом без НДС возросли в большей степени, чем объёмы реализации товарной продукции. Налоговая нагрузка относительно объёма реализации на предприятие возросла, а относительно объёма добавленной стоимости такой показатель не изменился.

Таким образом, при повышении эффективности производства налоговая нагрузка на предприятие увеличивается. Покажем, как именно она изменяется на промышленном предприятии при стратегическом планировании его развития, при изменении эффективности планов, налоговой системы.

Таблица 1

Изменение показателей работы предприятия и налоговой нагрузки

Показатели	2006	2007	2008	2009
Млн руб., коэффициенты	Изменения относительно 2006 г., раз			
Выручка	487,2	1,0636	1,0308	0,7454
Чистая прибыль	18,3	1,9568	0,6947	0,8652
Рентабельность продаж	0,0672	1,5208	0,7812	1,1295
Рентабельность активов	0,0812	1,7759	0,6231	0,6921
Налоговые начисления в целом без НДС	63,67	1,2917	1,0982	0,8671
Налоговая нагрузка (относительно объёма реализации) на предприятие	0,1307	1,2142	1,065	1,1614
Налоговая нагрузка относительно объёма добавленной стоимости	0,545	0,9871	1,0037	0,9835
Единый социальный налог	20,33	1,1686	1,2878	0,9255
НДС	28,55	1,1293	0,793	0,7729
Налог на доходы физических лиц	11,92	1,0632	0,9289	0,678
Налог на прибыль	8,36	2,1138	1,4966	0,6723

Предприятие осуществляет производство и продажу продукции по четырём товарным группам. Здесь дана оценка роста спроса на продукцию в каждой товарной группе с учётом прогнозной инфляции. Возможному росту продаж должны соответствовать объёмы капитальных вложений. Будем исходить из того, что рассчитанные объёмы продаж и реализации могут быть достигнуты при условии выполнения планов инвестиций. Эти условия могут быть достигнуты с разной эффективностью, которая зависит от системы налогообложения. В табл. 2 представлена часть стратегической программы развития предприятия до 2015 г.

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

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

Таблица 2

Прогнозные объёмы продаж (по спросу) и инвестиций

Товарные группы продукции	Показатели, млн руб.	2011	2012	2013	2014	2015
1	Продажи	127	168	212	235	260
	Инвестиции	15,0	5,6	5,9		
2	Продажи	307	507	779	1116	1470
	Инвестиции	64,0	45,0	24,0		
3	Продажи	19	26	38	42	47
	Инвестиции					
4	Продажи		45	106	118	130
	Инвестиции	21,0	33,0	12,0		
В целом по предприятию	Продажи	453	746	1135	1511	1907
	Инвестиции	100,0	83,6	41,9		

Представим несколько вариантов стратегических решений развития предприятия с учётом изменения налоговой системы. В расчётах использована модель оптимизации функционирования предприятия [4], для которой заданы верхние границы спроса на продукцию и объёмы требуемых инвестиций для реализации инвестиционных проектов по освоению реализации новой продукции. Используются реальные данные по затратам с учётом инфляции по годам и эффектов от реализации нововведений. Основным критерий оптимизации – максимум чистого дисконтированного дохода (ЧДД) [4, 5]. Используются также критерии максимизации объёмов продаж и чистой прибыли.

При критерии оптимизации на максимум объёма продаж за пять лет он составит 5752 млн руб.; чистая прибыль – 384,9 млн руб. За пять лет общие налоговые отчисления (вместе с НДС) могут составить 706,9 млн руб.; ЧДД отрицательный, составляет – 3,2 млн руб. Следовательно, общий срок окупаемости инвестиций по ЧДД составляет более пяти лет. При оптимизации величины чистой прибыли достигается тот же объём продаж, но чистая прибыль возрастает до 407 млн руб., налоговые отчисления – 712,4 млн. руб.; ЧДД увеличивается до 11,83 млн руб. Прибыль возрастает за счёт более рационального распределения потока финансовых средств по годам.

При максимизации ЧДД он возрастает до 10,704 млн руб., что и послужило основанием выбора этого варианта базовым для сравнения с последующими вариантами расчётов, тем более что именно такой показатель определяет стоимость компании [4, 5]. Чистая прибыль уменьшается до 382,7 млн руб. Общий объём налоговых отчислений – 689,8 млн руб. Объём продаж также снижается до 5646 млн руб., объём выручки – 5410 млн руб. При этом наиболее рационально строятся финансовые потоки, уменьшается прирост оборотного капитала. Снижение же уровня продаж говорит о том, что дальнейшее увеличение объёмов продаж не приводит к повышению эффективности производства (из-за роста оборотного капитала) – снижается ЧДД и стоимость компании. Конечно, для расчёта ЧДД следовало бы увеличить длительность планирования (с 2016 г. ЧДД станет положительным), но нет данных о последующих новациях на предприятии. Оценить же варианты развития и их относительную эффективность достаточно и пяти лет.

Результаты расчётов с учётом существующей системы налогообложения и критерием оптимизации ЧДД представлены в табл. 3.

Таблица 3

Прогноз изменения налоговой нагрузки предприятия, млн руб.

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

Как видно из табл. 3, для промышленного предприятия реализовать несколько инвестиционных проектов достаточно сложно. Необходимо освоить 225,5 млн руб. капитальных вложений (в основном это оборудование), профинансировать прирост оборотного капитала в объёме 197 млн руб. Как показано в табл. 3, моделирование позволило оптимизировать денежные потоки – в первую очередь финансируется возврат долгосрочных кредитов, а в последующем – прирост оборотного капитала. При этом активно использован коммерческий кредит, кредиторская задолженность, но коэффициент текущей ликвидности не уменьшался ниже единицы. При выполнении проектов объём реализации может возрасти в 4,21 раза. Экономическая рентабельность активов изменится с 6,5 до 25%, рентабельность продаж – с 4 до 12,3%. Коэффициент текущей ликвидности может увеличиться с 1,28 до 1,5. У предприятия есть ещё возможность снизить уровень оборотных активов, что существенно улучшит его технико-экономические показатели. Значительно возрастает финансовая устойчивость предприятия – коэффициент автономии изменится с 0,24 до 0,49, т.е. почти до норматива. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами возрастёт с отрицательного значения до трёхкратного превышения норматива. Структура баланса в этом случае будет удовлетворительной.

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

При закупке основных средств (оборудование, оплата сторонних строительно-монтажных работ) предприятие также оплачивает входящий НДС, но при вводе мощностей НДС компенсируется. Поэтому рост инвестиций не влечёт за собой увеличение НДС.

Относительно коэффициента роста реализации продукции меньше коэффициенты роста страховых отчислений (относительно уменьшается объём оплаты труда, а в 2011 г. страховые отчисления были увеличены до 34%, в 2012 г. уменьшены до 30%), налога на имущество. Более чем в 12 раз возрастает прибыль и налог на прибыль. В большей степени, чем рост выручки, возрастают общие налоговые отчисления, величина добавленной стоимости. При этом

добавленная стоимость растёт быстрее, чем налоговые отчисления. По этой причине и налоговая нагрузка относительно ДС уменьшается. Здесь следует отметить, что методически выбор коэффициента налоговой нагрузки на предприятии относительно ДС не удачен (что показано и в табл. 1). В основе расчётов ДС и налоговых отчислений лежат одни и те же величины: прибыль, величина оплаты труда с начислениями, НДС определяется с части ДС и входит в ДС. Показатель налоговой нагрузки относительно объёмов реализации продукции более информативен, а в данном случае он увеличивается.

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

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

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

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

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

Наиболее чувствительно для системы налогообложения снижение уровня страховых отчислений (СО), взносов. В 2011 г. став-

ка СО была 34%, а в дальнейшем – 30%. Уменьшим уровень СО на 1%. Это приводит к росту ЧДД до –10,18 млн руб., чистой прибыли – до 384,6 млн руб. Однако немного снижаются объём продаж до 5635 млн руб. и налоговые поступления – до 682,2 млн руб.

Снижение ставки налога на имущество также приводит к увеличению эффективности работы предприятия (растёт прибыль до налогообложения). Таким образом, как показано, снижение ставок налогообложения приводит к росту эффективности (прибыли, рентабельности, ЧДД), но нельзя забывать о фискальном назначении налоговой системы.

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

Представим эксперимент по замене НДС налогом на продажи. Проведение такого изменения предлагают многие, однако никакого обоснования не приводится, да и без моделирования не обойтись. Здесь следует учесть различие данных налогов. Для того чтобы предприятиям выплатить НДС, оптовые цены на продукцию предприятия увеличиваются на 18%. Этот дополнительный объём продаж служит только для выплаты НДС, т.е. не увеличивает объём выручки предприятия. Каждое предприятие, участвующее в произ-

водстве какой-то продукции, оплачивает свою долю НДС. Так, в базовом 2011 г. начислено 25,45 млн руб. НДС, оплачено 24,7 млн руб. (из-за квартальной отсрочки платежей). Следовательно, для того чтобы выплатить такой же налог с продаж, так как его величина попадет в прочие затраты (и уменьшит прибыль до налогообложения), необходимо объём продаж в 453 млн руб. увеличить на 25,45 млн руб. Однако и само предприятие будет покупать услуги, сырьё и материалы по новым ценам, т.е. необходимо ещё дополнительное увеличение цен на продукцию. Здесь без результатов моделирования, представленных в табл. 3, не обойтись.

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

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

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

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

Результаты расчётов следующие. Объём налоговых отчислений составляет 701 млн руб., т.е. бюджет не теряет поступления. При этом в результате итерационных расчётов уточняем налог с продаж – 4,56%. Конечный потребитель получит продукцию по той же цене, что и с НДС, но возрастут цены на промежуточных этапах производства. В данном случае объём продаж за пять лет возрастет до 6685 млн руб. (выручка – 6406 млн руб.), а чистая

прибыль – до 419,1 млн руб. ЧДД уменьшится до –10,895 млн руб., что немного хуже, чем базовое решение. Это говорит о том, что явного преимущества данного направления изменения налоговой системы не просматривается. Тем более оно не связано прямо со стимулированием экономии затрат в производстве.

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

Здесь следует отметить следующее. Сравнить рассматриваемые три варианта систем налогообложения на основе проведённых расчётов не совсем корректно. Системы налогообложения с учётом налогов с продаж и на материальные затраты строились с учётом того, что они примерно обеспечивают тот же объём налоговых отчислений в бюджет, что и действующая система. Поэтому базовые расчёты по данным трём системам налогообложения примем за основу, а для того чтобы сказать, какая из них более эффективна, проведём дополнительные расчёты. Добавим в исходные данные расчётов дополнительные изменения (одинаковые для каждой модели): объём инвестиций возрастает на 2 млн руб., но уменьшаются расходы заработной платы и материальные затраты по второй товарной группе (на единицу продукции) в связи с реализацией технологического нововведения. Та си-

стема, которая обеспечит наибольший прирост ЧДД и уменьшит налоговую нагрузку на предприятие, и будет признана наиболее эффективной. Такой критерий основан на том, что предприятие стремится работать в таких зонах (областях) хозяйствования, где можно получить наибольший экономический эффект и иметь наименьшую налоговую нагрузку.

Результаты расчётов представим в табл. 4. Для каждой из трёх систем налогообложения представлены два варианта расчётов: 1 – базовый, 2 – с учётом реализации дополнительного нововведения. Для существующей системы налогообложения расчёты показывают, что реализация нововведения приведёт к росту ЧДД на 0,446 млн руб., прибыли – на 23,5 млн руб. При этом налоговая нагрузка относительно объёма выручки возрастает с 0,1112 до 0,1131. Этот результат подтверждает вывод, сделанный по данным табл. 3, о росте налоговой нагрузки при повышении эффективности производства.

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

Таблица 4

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

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

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

В рассматриваемом случае за пять лет предприятие может получить 464,4 млн руб. чистой прибыли, которая уйдёт на оплату кредитов, финансирование прироста оборотного капитала, но уже с шестого года чистая прибыль пойдёт на дальнейшее увеличение эффективности работы предприятия. За пять лет государство может получить 661,06 млн руб. налоговых отчислений. Следовательно, государство является наиболее заинтересованной стороной в повышении эффективности производства. Поэтому частичное уменьшение налоговой нагрузки на предприятие следует рассматривать как вклад государства (в рамках государственно-частного партнёрства) в реализацию инновационно-инвестиционных проектов на промышленных предприятиях.

Литература

1. **Сайфиева С.Н.** Налоговая нагрузка на ключевые секторы российской экономики в 2000–2008 гг. // Финансы. – 2010. – № 8. – С. 37–43.
2. **Титов В.В.** Влияние налоговой системы на эффективность деятельности предприятия // Финансы. – 2006. – № 2. – С. 42–46.
3. **Титов В.В., Жигульский Г.В.** Налоговая система как фактор экономического стимулирования инновационной активизации промышленных предприятий // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2011. – № 4 (127). – С. 197–202.
4. **Титов В.В.** Оптимизация управления промышленной корпорацией: вопросы методологии и моделирования. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2007.
5. **Титов В.В.** Оценка эффективности реализации инновационного потенциала предприятия на основе прироста его рыночной стоимости // Регион: экономика и социология. – 2011. – № 4. – С. 230–241.