

УДК 338.45  
П 781

**Проблемы развития инновационного предпринимательства на  
П 781 промышленных предприятиях** / под ред. В.В. Титова, В.Д. Мар-  
ковой. – Новосибирск : Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2014. – 268 с.

ISBN 978-5-89665-283-0

Сборник научных трудов посвящён актуальной теме разработки методологического подхода поддержки создания и развития инновационного бизнеса. В настоящее время эта тема является одной из приоритетных в национальной политике в области науки и технологии в большинстве развитых и развивающихся государств. Инновационный бизнес считается основой национальной конкурентоспособности, главным источником высокой добавленной стоимости, создателем новых квалифицированных рабочих мест.

Рассматриваемые 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 978-5-89665-283-0

ББК 65.9(2Р)-80  
УДК 338.45

© ИЭОПП СО РАН, 2014 г.  
© Коллектив авторов, 2014 г.

*В.В. Титов, Г.В. Жигульский*

**ФОРМИРОВАНИЕ  
ЭФФЕКТИВНЫХ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ  
ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ  
НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИОННОГО  
МОДЕЛИРОВАНИЯ**

В работе представлена оптимизационная модель планирования функционирования и развития промышленного предприятия, в которую можно встроить различные системы налогообложения и выбрать наиболее эффективную из них. Наивысшую оценку получила система налогообложения на основе налога на материальные ресурсы, т.е. с затрат, которые не входят в добавленную стоимость. Система способствует эффективному функционированию промышленных предприятий без существенного снижения отчислений налогов и платежей в бюджет. Предприятие будет заинтересовано в снижении материальных затрат, что приведёт к увеличению прибыли, которая из-за отсутствия налога на прибыль может быть использована на развитие предприятия, на активизацию инновационного процесса. Отсутствие страховых платежей приводит к снижению налоговой нагрузки на предприятие, способствует выходу из тени оплаты труда. Отмена НДС устранил недостатки, связанные с этим налогом. Налог на материальные ресурсы может компенсировать страховые платежи, налог на прибыль и НДС.

**Ключевые слова:** оптимизационная модель планирования развития предприятия, существующая налоговая система, налог с оборота (с продаж), налог на материальные ресурсы, оценка эффективности налоговой системы.

*V.V. Titov, G.V. Zhigulskii*

**THE FORMATION OF EFFECTIVE TAXATION SYSTEMS  
FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES  
ON THE BASIS OF OPTIMIZATION MODELING**

The paper presents the optimization model of planning, functioning and development of industrial enterprises, in which you can embed a different tax system and choose the most effective of them. The highest score was given to the system of taxation on the basis of the tax on financial resources, i.e. costs

that are not included in the value added. The system contributes to the effective functioning of industrial enterprises without significant reduction in payments of taxes and payments into the budget. The enterprise is interested in the reduction of material costs, which will lead to the increase of profit, which for lack of profit tax can be used to develop the enterprise, on the intensification of the innovation process. The absence of insurance payments leads to a reduction of the tax burden on the enterprise, promotes the output from the shadow wage. Cancel VAT will eliminate the disadvantages associated with this tax. The tax on financial resources can be compensated by insurance payments, profit tax and VAT.

**Key words:** optimization model of planning of development of the enterprise, the existing tax system, tax on turnover (sales), tax on financial resources, evaluation of the effectiveness of the tax system.

Система налогообложения существенным образом влияет на эффективность работы промышленного предприятия. Ещё Д. Рикардо считал, что любой налог, падающий на народные массы, в конечном итоге перекладывается на предпринимателей, снижая их прибыль и возможности развития производства.

Уровень налоговой нагрузки определяется отношением общих налоговых отчислений и платежей (без налога на доходы физических лиц – НДФЛ, данный налог не влияет на налоговую нагрузку предприятия) к валовой добавленной стоимости. Уровень налоговой нагрузки на предприятие определяется также отношением общих налоговых отчислений и платежей (без НДФЛ) к выручке. В научной литературе нет единства по определению данного показателя.

Налоговая нагрузка на предприятие относительно объёма реализации возрастает (как показывает анализ) при повышении эффективности производства (росте рентабельности продаж, активов). Относительно объёма добавленной стоимости (ДС) такой показатель, как правило, уменьшается. Это происходит потому, что добавленная стоимость включает в себя прибыль, заработную плату, с которых и берётся налог, начисления на заработную плату, амортизация. Для налога на имущество и амортизационных отчислений – примерно одна и та же база начислений. Кроме этого в добавленную стоимость входит и НДС.

Перед налоговой системой ставится задача не только поступления средств в бюджет на должном уровне, но и экономического

стимулирования повышения эффективности производства. Налоговая нагрузка на предприятие в этом случае должна уменьшаться, иначе оно не будет заинтересовано в совершенствовании налоговой системы. Разработку такой налоговой системы можно осуществить только на основе моделирования планирования деятельности предприятия с учётом системы налогообложения [1–3].

Реальный объект исследования – налоговая система промышленного предприятия связана с одним из новосибирских машиностроительных предприятий, с планом его перспективного развития. Формирование такого плана наиболее эффективно с помощью оптимизационной модели. Представим такую упрощённую модель (по сравнению с моделью В. Титова [1–3]) и использованной здесь, но в которой основные моменты технико-экономического и финансового управления на промышленном предприятии учтены [1–6, 9].

Предприятие выпускает товарную продукцию в четырех товарных группах,  $i = 1, \dots, 4$ . Обозначим через  $X_{it}$  объём продаж, выраженный величиной стоимости продаж (с учётом прогнозной инфляции, отражённой в оценке спроса на продукцию) продукции  $i$  в году  $t$ ,  $t = 1, 2, \dots, 5$ . При этом предполагается, что объём продаж по годам равен объёму производства товарной продукции в этом же году. Это условие выполняется при равенстве переходящих запасов готовой продукции.

Через  $X_t$  обозначим объём продаж продукции в году  $t$ :

$$X_t = \sum_i X_{it}.$$

Значительное изменение объёмов продаж предусматривается в первой и второй товарных группах за счёт выпуска усовершенствованной продукции и по новым технологиям производства. При этом затраты (основной заработной платы и материалов) на рубль товарной усовершенствованной продукции снижаются. Этот эффект можно учесть следующим образом.

Определяется прирост продаж  $\Delta X_{it}$  относительно базового года (2010 г.) в первой и второй товарных группах:

$$X_{it} - \Delta X_{it} = X_{i0}, \quad i = 1, 2,$$

где  $X_{i0}$  – объём продаж в базовом году.

В третьей товарной группе из-за незначительного объёма продаж изменения не планируются. В четвёртой товарной группе планировался выпуск только новой продукции с 2012 г.

Тогда объёмы прямых затрат заработной платы с начислениями  $Z_t$  и материальных затрат  $M_t$  в году  $t$  определялись так:

$$Z_t = \sum_i z_i X_{it} - \sum_{i=1}^2 z^i \Delta X_{it}; \quad M_t = \sum_i m_i X_{it} - \sum_{i=1}^2 m^i \Delta X_{it},$$

где  $z_i$  – затраты основной заработной платы с начислениями на рубль товарной продукции  $i$ ;

$z^i$  – экономия основной заработной платы с начислениями на рубль товарной продукции  $i$  за счёт изменения технологии производства и усовершенствования продукции;

$m_i$  – материальные затраты на рубль товарной продукции  $i$ ;

$m^i$  – экономия материальных затрат на рубль товарной продукции  $i$  за счёт изменения технологии производства и усовершенствования продукции.

Таким образом, основной экономический эффект связан с увеличением выпуска и продаж усовершенствованной и новой продукции, что существенным образом повлияет на налоговые отчисления и платежи.

Объём реализации продукции  $R_t$  по годам планируется с учётом дебиторской задолженности:

$$R_t = X_t (1 - w_{\partial 3}) + w_{\partial 3} X_{t-1},$$

где  $w_{\partial 3}$  – уровень дебиторской задолженности относительно годового объёма продаж продукции.

Для уточнения оценок накладных расходов определяются коэффициенты прироста  $w_{i, \text{нрп}}$  продаж продукции относительно базового года:

$$w_{i, \text{нрп}} = X_t / X_0 - 1.$$

Уровень постоянных накладных расходов по годам планирования с учётом инфляции задан предприятием относительно таких затрат в базовом периоде –  $C_{n,t}$ . При этом объём переменных накладных расходов корректируется с учётом прироста объёмов продаж. Представим такую корректировку на примере 2011 г. В общем объёме накладных расходов в 2010 г. переменные накладные расходы составили 32,9 млн руб. При росте объёмов

продаж на 1% переменные накладные расходы возрастают в среднем на 0,7% (статистика за прошедшие два года). Следовательно, при росте объёмов продаж на 100% переменные накладные расходы возрастут на 24,4 млн руб. ( $32,9 \cdot 1,06 \cdot 0,7$ ; 1,06 – индекс инфляции). Аналогичным образом определяется прирост условно-постоянных накладных расходов. В 2010 г. условно-постоянные накладные расходы составили 35,4 млн руб. При росте объёмов продаж на 1% условно-постоянные накладные расходы возрастают в среднем на 0,3%. При росте объёмов продаж на 100% условно-постоянные накладные расходы возрастут на 11,3 млн руб. ( $35,4 \cdot 1,06 \cdot 0,3$ ). Общий прирост накладных расходов – 35,7 млн руб. при удвоении объёмов продаж.

Таким образом, оценка уровня накладных расходов  $C_{t,нр}$  по годам в модели определяется следующим образом:

$$C_{t,нр} = C_{n,t} + 35,4 w_{t,нрпр}.$$

Себестоимость проданной продукции  $C_t$  в году  $t$ :

$$C_t = M_t + (1 + w_{t,сmp}) Z_t + C_{t,нр} + C_{t,ам},$$

где  $w_{t,сmp}$  – уровень страховых платежей (0,34 – в 2011 г., 0,3 – в последующие годы);

$C_{t,ам}$  – амортизационные отчисления от стоимости вновь введённых основных средств за годы 1, 2, ...,  $t$  нарастающим итогом.

Себестоимость реализованной продукции  $C_{t,реал}$  в году  $t$  определяется с учётом переходящего уровня дебиторской задолженности:

$$C_{t,реал} = C_t (1 - w_{\partialз}) + w_{\partialз} C_{t-1}.$$

Оценка прибыли до налогообложения в году  $t$ :

$$P_{t,днал} = R_t - C_{t,реал} - k_{кк} Q_{t,кк} - k_{\partialк} K_{t-1} - N_{t,им} - C_{t,ндс\text{инв}} + 0,5 k_{\partialен} (P_{t,ост} + P_{t-1,ост}),$$

где  $k_{кк}$  – коэффициент ставки процентов за среднегодовой уровень краткосрочного кредита;

$Q_{t,кк}$  – среднегодовой уровень краткосрочного кредита в году  $t$ ;

$K_t$  – величина долгосрочного кредита в году  $t$ ;

$k_{\partialк}$  – коэффициент ставки процентов за использование долгосрочного кредита в году  $t - 1$ ;

$N_{t,им}$  – налог на имущество в году  $t$ ;  
 $k_{деп}$  – коэффициент годовой депозитной банковской ставки;  
 $P_{t,ост}$  – остаток неиспользуемой чистой прибыли на конец года;

$C_{t,НДСинв}$  – затраты на финансирование содержания входящего НДС по инвестициям.

Далее рассчитывается чистая прибыль от реализации продукции  $P_{t,чп}$ :

$$P_{t,чп} = 0,8 P_{t,днал};$$

$$\text{за все годы планирования: } P_{чп} = \sum_t P_{t,чп}.$$

$$\text{Налог на прибыль: } N_{t,приб} = 0,2 P_{t,днал};$$

$$\text{за все годы планирования: } N_{приб} = \sum_t N_{t,приб}.$$

Уровень оборотных активов определяется относительно уровня продаж (дебиторская задолженность) и себестоимости продукции (запасы и незавершённое производство):

$$Q_{t,оба} = w_{оз} X_t + P_{t,ост} + w_{оба} C_t,$$

где  $w_{оба}$  – уровень запасов незавершённого производства, запасов готовой продукции относительно себестоимости проданной продукции (определяется по фактическим данным бухгалтерских балансов).

Прирост оборотных активов  $\Delta Q_{t,оба}$  в году относительно предыдущего периода, значение  $Q_{0,оба}$  задано в балансе предпланового, базового года:

$$\Delta Q_{t,оба} = Q_{t,оба} - Q_{t-1,оба}.$$

Уровень внеоборотных активов:  $Q_{t,внеоб}$ :

$$Q_{t,внеоб} = Q_{t-1,внеоб} + I_{t,инв} - C_{t,ам,инв},$$

где  $I_{t,инв}$  – объём инвестиций в основные средства в году  $t$ , при этом предполагается, что амортизационные отчисления идут на инвестиции и на восстановление производственных фондов;

$C_{t,ам,инв}$  – амортизационные отчисления на инвестиции.

Раздел баланса «Капитал и резервы» формируется так:

$$Q_{t,кр} = Q_{t-1,кр} + P_{t,чп} + P_{t,до} - P_{t,чп,ндс},$$

где  $P_{t,до}$  – величина погашения долгосрочных кредитов из чистой прибыли;

$P_{t,чп,ндс}$  – использование чистой прибыли на финансирование разницы более быстрого роста НДС в пассиве баланса по сравнению с ростом НДС в оборотных активах. Объяснение этой проблемы представлено более подробно в [7].

Уровень краткосрочных обязательств  $Q_{t,кобяз}$  определяется исходя из того, что активы должны быть равны пассивам (при этом предполагается, что все остальные основные параметры баланса определены):

$$Q_{t,кобяз} = Q_{t,оба} + Q_{t,внеоб} - Q_{t,кр} - Q_{t,до},$$

где  $Q_{t,до}$  – долгосрочные обязательства, которые будут определены далее.

Для финансового управления важно определить уровень кредиторской задолженности  $Q_{t,кз} = Q_{t,кобяз} - Q_{t,кк}$ , а также прирост её уровня относительно предыдущего года:  $\Delta Q_{t,кз} = Q_{t,кз} - Q_{t-1,кз}$ .

Прирост уровня оборотных активов в первую очередь финансируется за счёт прироста кредиторской задолженности (беспроцентного коммерческого кредита) [1–3, 9]. Отсюда определяется величина прироста оборотного капитала за счёт краткосрочного кредита и чистой прибыли:

$$\Delta Q_{t,обк} = \Delta Q_{t,оба} - \Delta Q_{t,кз}.$$

Представим количественно источники финансирования прироста оборотного капитала:

$$\Delta Q_{t,обк} = Q_{t,кк} - Q_{t-1,кк} + P_{t,обк},$$

где  $P_{t,обк}$  – объём чистой прибыли, направляемой на финансирование прироста оборотного капитала, возврата краткосрочного кредита, если он был использован на прирост постоянной части оборотного капитала.

Далее представим баланс распределения чистой прибыли по элементам её использования:

$$P_{t,чп} = P_{t,обк} + P_{t,инв} + P_{t,до} + P_{t,чп,ндс} + P_{t,ост},$$

где  $P_{t,инв}$  – отчисления чистой прибыли на инвестиции.

Определяются все источники финансирования инвестиций в году  $t$ :

$$I_{t,инв} = P_{t,инв} + K_t + C_{t,ам,инв}.$$

Фиксируется уровень долгосрочных обязательств на конец года  $t$ :

$$Q_{t,до} = Q_{t-1,до} + K_t - P_{t,до}.$$

Объём амортизационных отчислений  $C_{t,ам}$  от стоимости вновь введённых основных средств нарастающим итогом определяется следующим образом:

$$C_{1,ам} = 0,5w_{ам} I_{1,инв},$$

$$C_{2,ам} = w_{ам} I_{1,инв} + 0,5w_{ам} I_{2,инв}, \text{ и т.д.}$$

$$\text{При этом } C_{t,ам} = C_{t,ам,инв} + C_{t,ам,рем};$$

$C_{t,ам,рем}$  – амортизационные отчисления на ремонт основных средств.

Здесь учитывается то, что в течение года инвестиции осваиваются не сразу с начала года, а примерно равномерно во времени,  $w_{ам}$  – средний коэффициент амортизационных отчислений.

Далее представим расчёт налоговых отчислений и платежей.

Налог на прибыль  $N_{t,приб}$  определён.

Налог на имущество  $N_{t,им}$  определяется относительно среднегодовой его стоимости (при годовой ставке 0,022):  $N_{t,им} = 0,011Q_{t,внеоб} + 0,011Q_{t-1,внеоб}$ . При этом предполагается, что длительность капитального строительства не превосходит одного года – в основном это закупка оборудования, его установка и освоение. Налог на имущество за плановый период

$$N_{им} = \sum_t N_{t,им}.$$

Исходящий НДС находится относительно объёма продаж:  $N_{t,НДСвсх} = 0,18X_t$ . Остаток уровня исходящего НДС в кредиторской задолженности  $Q_{t,НДСвсх} = 0,25N_{t,НДСвсх}$ . Оплата НДС идёт по месяцам с квартальной задержкой. Прирост исходящего НДС в году  $t$  относительно предыдущего года  $\Delta Q_{t,НДСвсх} = Q_{t,НДСвсх} - Q_{t-1,НДСвсх}$ .

Для определения входящего НДС  $N_{t,НДСвх}$  необходимо дать оценку материальных затрат. Для основного производства такие затраты определены –  $M_t$ . В накладных расходах доля материальных затрат  $w_m = 0,222$  (определяется на основе фактических данных за прошедший год). Отсюда  $N_{t,НДСвх} = 0,18(M_t + w_m C_{t,мр}) +$

+  $0,18 I_{t-1,инв}$ . Как уже отмечалось, ввод мощностей и новых технологий происходит примерно через год после инвестиций. Поэтому входящий НДС по инвестициям принимается к вычету с лагом в один год. По этой причине входящий НДС в размере  $0,18 I_{t,инв}$  увеличивает только в году  $t$  прирост оборотных активов, который финансируется за счёт краткосрочного кредита. Финансовые затраты составят следующую величину:  $C_{t,НДСинв} = 0,18 k_{кк} I_{t,инв}$  (учитывается при определении прибыли).

Остаток уровня входящего НДС в оборотных активах  $Q_{t,НДСвх} = 0,25 Q_{t,НДСвх}$ . Прирост входящего НДС  $\Delta Q_{t,НДСвх}$  в году  $t$  относительно предыдущего года определяется из следующего ограничения:  $\Delta Q_{t,НДСвх} \leq Q_{t,НДСвх} - Q_{t-1,НДСвх}$ . Здесь учтено, что  $Q_{t-1,НДСвх}$  может быть больше  $Q_{t,НДСвх}$ , например, при принятии к вычету входящего НДС, связанного с инвестициями.

Входящий НДС растёт медленнее, чем исходящий, тем более при экономии материальных затрат. В этом случае кредиторская задолженность по НДС растёт быстрее, чем оборотные активы по НДС. Возникает рассогласование бухгалтерского баланса, которое может быть устранено только за счёт чистой прибыли [7, 8]:  $P_{t,чп,ндс} = 0,5(\Delta Q_{t,НДСвх} - \Delta Q_{t,НДСвх})$ , на такую же величину уменьшается кредиторская задолженность.

Начисленный НДС в году  $t$   $N_{t,НДСнач} = N_{t,НДСвх} - N_{t,НДСвх}$ . Оплаченный НДС в году  $t$   $N_{t,НДСопл}$  определяется исходя из того, что оплата НДС идёт с квартальной задержкой:  $N_{t,НДСопл} = 0,75(N_{t,НДСвх} - N_{t,НДСвх}) + 0,25(N_{t-1,НДСвх} - N_{t-1,НДСвх})$ . Оплаченный

НДС за все года планирования  $N_{НДСопл} = \sum_t N_{t,НДСопл}$ .

Для того чтобы определить значение страховых платежей, необходимо дать оценку величины оплаты труда. Основная заработная плата с начислениями (часть прямых затрат в себестоимости) определена –  $Z_t$ . Заработная плата с начислениями, входящая в накладные расходы,  $Z_{t,нр}$ , составляет 29% (определено на основе анализа фактических расходов) от общего объёма накладных расходов,  $w_{зпл,нр} = 0,29$ ,  $Z_{t,нр} = w_{зпл,нр} C_{t,нр}$ .

Отсюда страховые платежи  $N_{t,СП} = w_{t,сп} (Z_t + Z_{t,нр})$ , за весь период планирования  $N_{СП} = \sum_t N_{t,СП}$ .

Налог на доходы физических лиц  $N_{т,НДФЛ} = 0,13(Z_t + Z_{т,нр})$ ,  
за все годы планирования  $N_{НДФЛ} = \sum_t N_{т,НДФЛ}$ .

Таким образом, все виды налоговых отчислений и платежей, учитываемых в модели, определены.

Представим расчёты, связанные с функциями цели.

Максимум объёма продаж:  $X = \sum_t X_t$ .

Максимум чистой прибыли:  $P_{чп}$ .

Максимум чистого дисконтированного дохода (ЧДД):

$$D = \sum_t kd_t(D_{t,+} - D_{t,-});$$

где  $kd_t$  – коэффициент дисконтирования, равный  $1/d_t$ ;

$$d_t = \prod_{\tau=1}^t (1 + b_\tau + r), \quad 1 + b_t = (1 + p)(1 + IN_t);$$

$b_t$  – ставка рефинансирования ЦБ РФ;

$IN_t$  – прогнозный коэффициент инфляции по годам планирования;

$p$  – коэффициент безрисковой нормы прибыли по государственным ценным бумагам;

$r$  – коэффициент, отражающий риск неосуществления программы развития предприятия;

$D_{t,+}$  – величина положительного денежного потока в году  $t$ ;

$D_{t,-}$  – величина отрицательного денежного потока в году  $t$ ;

$$D_{t,+} - D_{t,-} = P_{т,чп} + C_{т,ам} - I_{т,инв} - \Delta Q_{т,обк}.$$

Таким образом, модель оптимизации, хотя и упрощена, позволяет использовать её для планирования перспективного развития промышленного предприятия с расчётом основных технико-экономических и финансовых показателей, налоговых отчислений и платежей, построения бухгалтерского баланса, проведения оптимизационного анализа ситуаций, который не может быть получен при традиционных методах анализа.

Итак, покажем, как именно модель оптимизации может быть использована для решения поставленных задач на примере стра-

тегического планирования развития действующего машиностроительного предприятия [5–6].

Предприятие осуществляет производство и продажу продукции по 4-м товарным группам. Дана оценка роста спроса на продукцию в каждой товарной группе с учётом прогнозной инфляции. Этому возможному росту продаж поставлены в соответствие объёмы капитальных вложений. Будем исходить из того, что рассчитанные объёмы продаж и реализации могут быть достигнуты при условии выполнения планов инвестиций. Достижение этих условий может быть с разной эффективностью, которую мы поставим в зависимость от системы налогообложения. В табл. 1 представлена часть стратегической программы развития предприятия до 2015 г. Из табл. 1 видно, что 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, а 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 [5, 6, 10].

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

Представим несколько вариантов стратегических решений развития предприятия с учётом существующей налоговой системы. В расчётах использована представленная модель оптимизации функционирования предприятия, 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, стоимости компании [1–3, 9, 11]. Используются также критерии максимизации объёмов продаж и чистой прибыли.

Таблица 1

**Прогнозные объёмы продаж (по спросу) и инвестиций,  
2011–2015 гг., млн руб.**

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

При критерии оптимизации максимум объёма продаж за пять лет он составит 5741,7 млн руб.; чистая прибыль – 397,4 млн руб.; за пять лет общие налоговые отчисления и платежи (вместе с НДС) могут составить 667,8 млн руб.; ЧДД отрицательный, –38,6 млн руб. Следовательно, общий срок окупаемости инвестиций по ЧДД составляет более пяти лет.

При оптимизации величины чистой прибыли достигается меньший объём продаж – 5732,6 млн руб., но чистая прибыль возрастает до 414 млн руб., налоговые отчисления и платежи возрастают до 671,9 млн руб.; ЧДД увеличивается до – 12,468 млн руб. Прибыль возрастает за счёт более рационального распределения потока финансовых средств по годам.

При максимизации ЧДД он возрастает до –11,269 млн руб., что и послужило основанием выбора этого варианта базовым для сравнения с последующими вариантами расчётов, тем более что именно такой показатель определяет прирост стоимости компании [11]. Чистая прибыль уменьшается до 382,8 млн руб. Общий объём налоговых отчислений и платежей – 648,3 млн руб. Объём продаж также снижается до 5632,4 млн руб., объём выручки –

5396,4 млн руб. При этом наиболее рационально строятся финансовые потоки, уменьшается прирост оборотного капитала, что в значительной степени и способствует приросту ЧДД. 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 5-и лет.

Результаты расчётов с учётом существующей системы налогообложения и критерием оптимизации ЧДД представлены в табл. 2.

Как видим из табл. 1 и 2, для промышленного предприятия реализовать несколько инвестиционных проектов достаточно сложно. Необходимо освоить 225,5 млн руб. капитальных вложений (в основном это оборудование), профинансировать из прибыли прирост оборотного капитала в объёме 197 млн руб. Как показано в табл. 2, моделирование позволило оптимизировать денежные потоки – в первую очередь финансируется возврат долгосрочных кредитов, потом – прирост оборотного капитала. При этом активно использован коммерческий кредит, кредиторская задолженность, но коэффициент текущей ликвидности не уменьшается ниже единицы.

При выполнении проектов объём реализации может возрасти в 4,38 раза. Экономическая рентабельность (прибыль до налогообложения к среднегодовой стоимости активов) изменится с 8,2 до 27%, рентабельность продаж – с 3,9 до 11,9%. Коэффициент текущей ликвидности может увеличиться с 1,3 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 0,48, 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.

Таблица 2

**Прогноз изменения технико-экономических показателей  
работы предприятия и налоговой нагрузки на пятилетний период,  
2011–2015 гг., млн руб.**

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	Рост показателей относительно 2011 г., разы
Продажи	433,60	746,00	1135,0	1411,0	1907,0	4,40
Выручка	418,60	699,00	1077,0	1369,0	1833,0	4,38
НДС (уплачиваемый)	23,95	24,50	43,86	67,70	105,9	4,42
Материальные затраты	297,60	510,00	772,00	960,40	1258,0	4,23
Оплата труда без СП	57,70	91,50	133,50	156,90	198,2	3,43
Страховые платежи	19,60	27,50	40,10	47,10	59,4	3,03
Прибыль до налогообложения	16,88	30,60	77,30	126,60	227,1	13,45
Налог на прибыль	3,38	6,13	15,46	25,30	45,4	13,45
Чистая прибыль	13,50	24,50	61,80	101,30	181,7	13,45
Налог на имущество	1,38	1,99	2,24	2,24	2,24	1,62
Налоги в целом без НДС	48,30	60,10	101,60	142,30	213,0	4,41
Добавленная стоимость, ДС	126,10	191,80	318,9	424,70	616,9	4,89
Налоговая нагрузка к ДС	0,383	0,313	0,318	0,335	0,345	0,90
к выручке	0,115	0,086	0,094	0,104	0,116	1,01
НДФЛ	7,50	11,90	17,34	20,39	25,76	3,43
Финансирование прироста оборотного капитала из прибыли	0	0	0	50,30	146,70	
Долгосрочный кредит	81,50	44,90	1,07	0	0	

Рентабельность продаж	0,039	0,041	0,068	0,09	0,119	3,05
Экономическая рентабельность активов (коэффициент)	0,082	0,085	0,14	0,179	0,273	3,33
Коэффициент текущей ликвидности	1,30	1,16	1,09	1,186	1,50	1,15
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,27	-0,33	-0,11	0,094	0,332	
Коэффициент автономии	0,24	0,20	0,23	0,334	0,481	2,00

Рассмотрим ситуацию с налогообложением. Рост НДС – в 4,42 раза. По сравнению с коэффициентом роста реализации продукции прирост небольшой – 0,9%. Это происходит из-за того, что уменьшается доля материальных затрат в себестоимости продукции, а отчисления НДС увеличиваются из-за уменьшения входящего НДС. Однако при закупке основных средств (оборудование, оплата сторонних строительно-монтажных работ, СМР) предприятие также оплачивает входящий НДС, но при вводе мощностей (через год) НДС принимается к вычету, уменьшая отчисления НДС в бюджет.

Из-за большего прироста уровня остатков в балансе исходящего НДС (в кредиторской задолженности), чем прирост в оборотных активах уровня остатков входящего НДС, структура баланса предприятия нарушается на 10,8 млн руб. (к концу 2015 г.). Такое рассогласование баланса придётся оплачивать из прибыли предприятия [7, 8].

Относительно коэффициента роста реализации продукции меньше коэффициенты увеличения страховых платежей (относительно уменьшается объём оплаты труда, а в 2011 г. страховые платежи были увеличены до 34%, в 2012 г. уменьшены до 30%), налога на имущество. Более чем в 13 раз возрастает прибыль и налог на прибыль. В большей степени, чем рост выручки, возрастают общие налоговые отчисления, величина добавленной стоимости (ДС). При этом ДС растёт быстрее, чем налоговые отчис-

ления. По этой причине и налоговая нагрузка относительно ДС уменьшается. Здесь следует отметить, что методически выбор коэффициента налоговой нагрузки на предприятии относительно ДС не удачен. 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, но незначительно.

Таким образом, подтверждается 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 следующую величину – 0,103.

Используя двойственные оценки ограничений и продукции оптимального плана для 2011 г., покажем важность количественного влияния отдельных показателей на величину ЧДД. Почему берутся оценки 2011 г. Потому, что они учитывают системный (синергический и синергетический) эффект за пять лет, который возникает по следующим причинам. Возьмём оценку ограничения по чистой прибыли, она для 2011 г. равна 0,4788. Это значит, что если увеличить чистую прибыль на 1 тыс. руб., то критерий оптимизации, ЧДД, возрастёт на 478 руб. за пять лет. За 2012 г. такая оценка равна 322 руб., за 2013 г. – 180 руб., за 2014 и за 2015 гг. оценка близка к нулю. Вложение в 2011 г. одной тыс. руб. чистой прибыли в инвестиции даёт эффект, который будет использован в последующих годах при развитии предприятия. Так возникает системный эффект. Чем позже вложения, тем меньше эффект. Тем более что в исходных данных предприятия в 2014 и 2015 гг. не предусматривается реализация новых проектов.

Оценка ограничения по чистой прибыли говорит о том, что снижение ставки налога на прибыль существенно повлияет на финансово-экономические показатели предприятия.

Велика и оценка ограничения по заработной плате – 0,487. Это связано с тем, что в себестоимость продукции попадают не только затраты заработной с начислениями, но и страховые платежи как доля (0,3) к таким затратам. Таким образом, величина страховых платежей максимально влияет на изменение стоимости

предприятия. Недаром, когда доля страховых платежей была увеличена с 26 до 34%, эффективность работы предприятий (особенно предприятий малого бизнеса) значительно снизилась и пришлось уменьшать долю платежей до 30%.

Значительна оценка ограничения, в котором формируется величина себестоимости реализованной продукции – 0,364. Экономия затрат на 1 тыс. руб. увеличивает ЧДД на 364 руб. Следовательно, велико и влияние налога на имущество, отчисления которого снижают прочие доходы предприятия.

Оценка ограничения, в котором рассчитывается величина исходящего НДС, велика – 0,844. Увеличение остатков исходящего НДС в кредиторской задолженности на 1 тыс. руб. приводит к снижению ЧДД на 844 руб. Это происходит из-за рассогласования баланса, которое приходится устранять за счёт чистой прибыли. Снижение ставки НДС увеличивает спрос на продукцию и объём продаж, что приводит к росту прибыли. Однако для оценки такого роста объёма продаж нет статистики. Последнее снижение ставки НДС с 20 до 18% было в 2004 г.

Таким образом, перспективное планирование функционирования и развития промышленного предприятия наиболее успешно и качественно может быть организовано с помощью модели оптимизации. При этом в модели следует учесть расчёт не только традиционных технико-экономических показателей, но и тех, которые являются базой налогообложения и платежей. Проведённые практические расчёты с помощью модели оптимизации показали, что она действительно может быть основой исследований взаимного влияния налоговой системы на эффективность производства, и наоборот, основой расчёта налоговой нагрузки предприятия.

Рассмотрим ситуацию по изменению налоговой системы, связанной с возможностью замены НДС налогом с оборота (с продаж). Такие предложения имеют место, но никто не представил количественное обоснование эквивалентной замены НДС налогом на продажи. Обоснование такой замены без моделирования не осуществить. В первую очередь здесь следует учесть различие данных налогов. Для того чтобы предприятиям выплатить НДС, оптовые цены на продукцию предприятия увеличиваются на 18% (продажи идут с НДС). Этот дополнительный объём продаж

служит только для выплаты НДС, т.е. не увеличивает объём выручки предприятия. Каждое предприятие, участвующее в производстве какой-то продукции, оплачивает свою долю НДС. Так, в базовом 2011 г. начислено на рассматриваемом предприятии 24,47 млн руб. НДС, оплачено 23,95 млн руб. (несовпадение из-за квартальной отсрочки платежей). Следовательно, для того, чтобы выплатить такой же налог с продаж, а его величина попадет в прочие затраты (и уменьшит прибыль до налогообложения), необходимо объём продаж в 433,6 млн руб. увеличить на 24,47 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 24,47 млн руб., запишем следующее условие:  $24,47 = 433,6(1 + X)Y$ , здесь 433,6 млн руб. – объём продаж в 2011 г. При этом стоимость покупных услуг и материалов должна быть увеличена на долю  $X$ , а прибыль от продаж  $(433,6 - 412,6)$  должна составить 21 млн руб.:

$$433,6(1 + X) - 433,6(1 + X)Y - 412,6 - 297,7X = 21,$$

здесь 412,6 млн руб. – себестоимость продаж, 297,7 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 оборота должен быть на уровне 0,0478, т.е. 4,78%. 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 648,3 млн руб. (с НДСФЛ). 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%.

**Сравнительный анализ вариантов решений  
при радикальных изменениях налоговой системы, млн руб.**

Показатели	Вариант решений		
	Базовый	Замена НДС налогом с оборота	Введение налога с ма- териальных затрат
Объём продаж	5632,000	6311,000	6621,000
Прибыль чистая	382,800	360,500	458,600
Налог на прибыль	95,690	90,100	–
НДС	265,900	–	–
Налог с продаж	–	284,600	–
Страховые платежи	193,700	184,000	–
Налог на имущество	10,090	11,720	12,300
НДФЛ	82,800	78,700	83,200
Материальные затраты	3798,500	4283,200	4434,200
Налог на материальные затраты	–	–	556,000
Общая величина налоговых отчислений	648,300	649,200	651,600
ЧДД	–11,269	–10,895	–9,163

Результаты расчётов относительно базового варианта расчётов представлены в табл. 3.

Объём налоговых отчислений – 649,2 млн руб., т.е. бюджет не теряет поступления и платежи. При этом в результате итерационных расчётов уточняем налог с продаж – 4,51%. 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 возрастёт до 6311 млн руб. (выручка – 6073,8 млн руб.), чистая прибыль уменьшается до 360,5 млн руб. ЧДД увеличивается до –10,695 млн руб., что лучше, чем в базовом решении. Объёмы СП, НДФЛ почти такие же, что и в базовом решении, величина налога с продаж близка

значению НДС в базовом решении, т.е. приближение к реальности достаточно хорошее. Результаты же расчётов говорят о том, что явного преимущества данного направления изменения налоговой системы не просматривается. Налог с продаж не способствует росту продаж, уменьшилась прибыль по сравнению с базовым вариантом расчётов. Кроме этого налог с продаж не связан 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, прибыли и страховые платежи. Сумма таких отчислений и платежей в базовом варианте расчётов составляет 555,2 млн руб. Чтобы обеспечить выплату налога, равного НДС, как уже показано, надо увеличить цены на продукцию предприятия на 18%, инвестиционные затраты, входящие материальные затраты и услуги также по стоимости увеличиваются на 18%. В базовом варианте расчётов материальные затраты составили 3798,5 млн руб. (см. табл. 3). Если за  $Z$  обозначить коэффициент ставки налогообложения материальных затрат, то можно составить следующее соотношение:

$$1,18 * 3798,5 * Z = 555,2; \text{ отсюда } Z = 0,1238.$$

Однако в ходе итерационных расчётов такая ставка определилась на уровне 12,54%.

Результаты расчётов следующие. ЧДД увеличивается до -9,163 млн руб., объём продаж - 6621 млн руб. (выручка - 6341,4 млн руб.), чистая прибыль за пятилетний период - 458,6 млн руб., налоговые отчисления - 651,6 млн руб. (не меньше, 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 дальнейшем в не меньшей степени, чем существующая система налогообложения. На основании данных, представленных в третьей колонке табл. 3, можно сделать вывод, что предложенная система налогообложения значительно лучше существующей.

Однако 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 будут обеспечивать тот же объём налоговых отчислений в бюджет и во внебюджетные фонды, что и действующая система. На самом деле различие расчётов по варианту с существующей системой налогообложения и другими (замена НДС налогом с продаж, введение налога на материальные затраты) заключается в том, что в базовом варианте оптовые цены на 18% меньше чем в других. Это приводит к скачкообразному росту уровня продаж, себестоимости, оборотных активов. Из-за того, что по оборотным активам используются те же нормативы их образования, что и в базовом варианте, прирост оборотного капитала в других вариантах расчёта влияет на показатель ЧДД в большей степени, чем в базовом варианте. Следовательно, для того чтобы сравнить три рассматриваемые системы налогообложения, необходимо использовать другой методический подход.

Сравнение вариантов совершенствования налоговой системы промышленных предприятий сделаем исходя из следующих предпосылок. Мы имеем три модели планирования функционирования и развития «одинаковых» предприятий, но работающих в разных системах налогообложения. Предположим, что имеется небольшой (это для расчётов и анализа не имеет значения) инвестиционный проект, который неизменным используется в трёх моделях планирования с первого года функционирования предприятия.

Базовые расчёты, выполненные ранее 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 изменения (одинаковые для каждой модели), связанные с реализацией проекта: объём инвестиций возрастает на 2 млн руб. в первом году планирования, но уменьшаются расходы заработной платы и материальные затраты по второй товарной группе (на единицу продукции – на 1 млн руб. металлоконструкций) в связи с реализацией технологического нововведения. Та система налогообложения, 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 представлены в табл. 4. Для каждой из трёх систем налогообложения даны два варианта расчётов – базовый, а второй – с учётом реализации дополнительного нововведения. Для существующей системы налогообложения расчёты показывают, что реализация нововведения приведёт к росту ЧДД на 0,832 млн руб., прибыли – на 24,3 млн руб. Дополнительное увеличение прибыли и уменьшение стоимости активов приводит к увеличению рентабельности активов по чистой прибыли на 9,1%. При этом налоговая нагрузка относительно объёма выручки возрастает с 0,1048 до 0,1055% (увеличение на 0,66%). Этот результат подтверждает вывод, сделанный ранее, о росте налоговой нагрузки относительно объёма выручки при повышении эффективности производства. Однако налоговая нагрузка относительно добавленной стоимости уменьшается с 33,81 до 33,67% (т.е. на 0,42%).

При моделировании системы налогообложения с заменой НДС налогом с продаж реализация нововведения приводит к более существенному увеличению ЧДД (на 1,038 млн руб.), существенно возрастает чистая прибыль, рентабельность активов. При этом растёт налоговая нагрузка относительно объёма выручки с 0,0939 до 0,0968 (прирост на 3,13%). Такой уровень налоговой нагрузки ниже, чем при существующей налоговой системе. Налоговая нагрузка относительно добавленной стоимости уменьшается на 2%, но остаётся на более высоком уровне, чем при существующей системе налогообложения. В целом же можно сказать, что данная система налогообложения не хуже существующей.

Расчёты с учётом системы налогообложения материальных затрат и услуг показывают, что она наиболее приемлема для предприятия. Рост ЧДД от реализации нововведения составит 1,099 млн руб. Это происходит за счёт увеличения чистой прибыли на 21,6 млн руб. Относительно же объёма прибыли при существующей системе налогообложения прирост прибыли составил 73,1 млн руб., рентабельность активов возрастает до 26,9%. Для предприятия очень важно, что уменьшается налоговая нагрузка (с 0,0896 до 0,0891, уменьшение на 0,56%) относительно объёмов

Таблица 4

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

Показатели, млн руб. за 5 лет	При существующем налогообложении		При налоге с оборота		При налоге с мате- риальных затрат и услуг	
	1*	2**	1*	2**	1*	2**
Выручка	5396,4	5347,7	6073,8	5997,9	6341,4	6115,8
Добавленная стоимость	1672,3	1675,3	1637,9	1701,3	1760,9	1733,1
Чистая прибыль	382,8	407,1	360,5	419,05	458,6	480,2
Налоговые отчисления без НДС/НДФЛ	565,5	564,1	570,5	580,83	568,4	545,3
Рентабель- ность акти- вов по чис- той прибыли в 5-м году планируемо- го периода, %	21,84	23,83	16,16	22,49	23,53	26,88
Среднегодо- вая стои- мость активов в 5-м году планируемо- го периода	831,8	825,8	873,9	881,7	944,84	911,49
ЧДД	-11,269	-10,437	-10,695	-9,657	-9,163	-8,064
Прирост ЧДД	0,832		1,038		1,099	
Налоговая нагрузка к выручке (ко- эффициент)	0,1048	0,1055 (+0,66%)	0,0939	0,0968 (+3,13%)	0,0896	0,0891 (-0,56%)
Налоговая нагрузка к добавленной стоимости (коэффици- цент)	0,3381	0,3367 (-0,42%)	0,3483	0,3414 (-2%)	0,3228	0,3146 (-3,54%)

\* Базовый.

\*\* С учётом реализации дополнительного нововведения.

выручки продукции. Уменьшается и налоговая нагрузка относительно добавленной стоимости на 3,54% и достигает минимальной величины в 31,46%.

Система способствует снижению затрат, что является главным направлением достижения конкурентных преимуществ предприятия. Уменьшая материальные затраты и услуги, с величины которых и берётся налог, предприятие как бы само уменьшает норматив этого налога. При отсутствии налога на прибыль, вся прибыль направляется на развитие предприятия.

Так как уровень оплаты труда в рассматриваемой системе налогообложения не является основой страховых платежей (они компенсируются из налогов на материальные затраты), то это будет способствовать устранению теневой оплаты труда.

Следует отметить, что налог на имущество, который остаётся в данной системе налогообложения, также способствует более эффективному использованию внеоборотных активов.

При рассматриваемой системе налогообложения уменьшаются налоговые отчисления с 564,1 млн руб. (при существующей системе налогообложения) до 545,3 млн руб. (без НДС). Такое уменьшение произойдёт только в рамках планируемого периода. Однако для государства важна перспектива эффективного развития предприятия в будущем. Значительный рост чистой прибыли (245 млн руб. с 2015 г.) приведёт к дальнейшему развитию предприятия, к увеличению налоговых отчислений.

В рассматриваемом случае при предложенной системе налогообложения за 5 лет предприятие может получить 480,2 млн руб. чистой прибыли, которая уйдёт на оплату кредитов, финансирование прироста оборотного капитала, но уже с 6-го года чистая прибыль пойдёт на дальнейшее увеличение эффективности работы предприятия. За 5 лет в бюджеты и внебюджетные фонды может поступить 624 млн руб. налоговых отчислений и платежей (с НДС). 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.

Система налогообложения, представленная налогами на материальные ресурсы, на имущество, НДФЛ, может обеспечить наиболее эффективное функционирование промышленных предприятий. При этом не будет существенного снижения отчислений налогов и платежей по сравнению с существующей системой налогообложения. Предприятие будет заинтересовано в снижении материальных затрат, так как это будет увеличивать прибыль, которая может быть использована на развитие предприятия, на активизацию инновационного процесса. Отсутствие страховых платежей приводит к снижению налоговой нагрузки на предприятие, способствует выходу из тени оплаты труда. Отсутствие НДС устранил недостатки, связанные с этим налогом. Налог на материальные ресурсы может компенсировать страховые платежи, налог на прибыль и НДС.

#### Литература

1. **Титов В.В.** Оптимизация управления промышленной корпорацией: вопросы методологии и моделирования. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2007. – 256 с.
2. **Титов В.В.** Современные проблемы менеджмента / Новосибир. гос. ун-т; ИЭОПП СО РАН. – Новосибирск : Изд-во НГУ, 2011. – 219 с.
3. **Титов В.В.** Оптимизация принятия решений в управлении промышленной корпорацией. Вопросы методологии и моделирования. – Saarbrücken, Deutschland (Германия): Palmarium Academic Publishing, 2013. – 337 с.
4. **Инновации** и конкурентоспособность предприятий / Кравченко Н.А., Кузнецова С.А., Маркова В.Д. и др. / под ред. В.В. Титова. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2010. – 324 с.
5. **Титов В.В., Жигульский Г.В.** Вектор изменения налогообложения на промышленном предприятии // Регион: экономика и социология. – 2013. – № 3. – С. 260–273.
6. **Титов В.В., Жигульский Г.В.** Оценка влияния систем налогообложения на эффективность деятельности промышленного предприятия // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2013. – № 4. – С. 113–120.
7. **Жигульский Г.В.** Изменение налоговой нагрузки на промышленное предприятие при реализации инноваций // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2011. – Том 11, выпуск 4. – С. 44–50.
8. **Титов В.В., Жигульский Г.В.** Оценка влияния налоговой системы на эффективность промышленных инноваций // Инновации. – 2014. – № 5.
9. **Хорн Дж., К. Ван.** Основы управления финансами. – М. : Финансы и статистика. – 1996. – 800 с.
10. **Налоговое** планирование / Е. Вылкова, М. Романовский. – СПб. : Питер, 2004. – 634 с.
11. **Титов В.В.** Оценка эффективности реализации инновационного потенциала предприятия на основе прироста его рыночной стоимости // Регион: экономика и социология. – 2011. – № 4. – С. 230–241.