

УДК 332.82

Экономико-правовые аспекты налогового регулирования предпринимательской деятельности



Афанасьева А.Н.

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры муниципального менеджмента
Казанского государственного архитектурно-строительного университета

Представления о способах получения дохода и максимизации прибыли разными хозяйствами и рыночными субъектами активно развивались, развиваются и будут развиваться. Сегодня особое значение как для предприятий, так и для регионов, приобретает изучение подходов к снижению налогооблагаемой базы. Именно показатель себестоимости отражает резерв роста прибыли и повышение рентабельности производства любого юридического лица. Однако отсутствие единого понимания термина «себестоимость» приводит к проблемам регулирования и учета затрат, как ключевого элемента для целей налогообложения в регионе. Таким образом, в работе даются модельные представления формирования себестоимости с позиций экономико-правового регулирования формирования.

Ключевые слова: предпринимательство, выручка, доход, регулирование, рынок, налог, региональное производство

Одним из существенных достоинств юридического лица, созданного на базе единоличного хозяйства, является возможность его использования для предпринимательской деятельности. Одной из важнейших специфик такой деятельности является возможность привлечения наемных работников на основе трудовых договоров, которая порождает другую важнейшую региональную специфику – использование юридического лица для производства и реализации товаров на возмездных условиях. Производство и реализация любого товара требуют денежных, материальных и иных затрат.

Себестоимость товара – обобщенное наименование всех издержек товаропроизводителя, которые используются для приобретения сырья, ресурсов, необходимых для производства товара, для оплаты труда наемным работникам, обеспечивающим закупку, производство и реализацию произведенного товара, отнесенные на единицу товара.

В основе данное определение соответствует другим представлениям, которые можно встретить в справочной и иной литературе [1-3]. Однако встречаются и существенные отличия. Для примера приведем понятие, представленное в современном

экономическом словаре: «Себестоимость продукции – текущие издержки производства и обращения, реализации продукции, исчисленные в денежном выражении. Включают в себя материальные затраты, амортизацию основных средств, заработную плату... расходы, непосредственно связанные, обусловленные производством и реализацией данного вида и объема продукции» [4]. Однако позиция автора принципиально отличается от расшифровки термина себестоимость, заимствованной из экономического словаря.

Во-первых, амортизация основных фондов (и списание инвестиций, вложенных в основные фонды) в принципе не входит в понятие «себестоимость». Например, здание, станки и иное оборудование, которое используется для производства продаваемых товаров, остается в собственности товаропроизводителя и не передается в собственность каждому покупателю произведенного товара. Только сырье, ресурсы и труд, затраты на которые вошли в себестоимость товара, приобретенного покупателем, названные «текущие издержки производства и реализации продукции» и входят в представление о себестоимости товара. При продаже товара такие

издержки списываются вместе с проданным товаром. Прибыль, за счет которой производится амортизация основных средств, в принципе не входит в понятие «доход юридического лица». Прибыль и доход – разные понятия.

Во-вторых, если соблюдать конституционные права и свободы, а также основы национальной и государственной безопасности, то затраты, относимые на себестоимость, должны устанавливаться в определенном иерархическом порядке, связанном с порядком налогообложения. В расшифровке, данной в экономическом словаре, эта иерархия «поставлена с ног на голову». В первую очередь по значимости и с позиций защиты конституционных прав и свобод граждан в состав себестоимости должны включаться затраты на оплату труда наемных работников. Это – важнейшее условие реализации гражданами права на труд.

Получение дохода и прибыли в качестве главной цели – отличительный признак всех видов предпринимательских организаций.

Между понятиями «доход» и «прибыль» юридического лица (далее – ЮЛ) существует принципиальная разница. Чтобы разобраться в этом и заодно дать понимание о предпринимательской деятельности, последовательно рассмотрим следующий комплекс модельных правовых и экономических представлений. При этом придется ввести простейшие понятия о рынке и рыночных отношениях в сравнении с существующими научными исследованиями [5].

Чтобы понять сущность и характер предпринимательской деятельности, воспользуемся авторским представлением об экономике.

Экономика – метод универсального (безличного) итогового (балансового) ценового анализа и оценки системы правоотношений производственного хозяйства как целого с внешними субъектами, а также участников внутренней системы правоотношений, который подчинен определению путей и способов неуклонного роста производства, потребления, богатства и благосостояния участников хозяйства [6].

Вне хозяйств, в отрыве от хозяйств и в отрыве от системы правоотношений рыночных субъектов и государственных законов экономики не существует. Экономическая деятельность не является хозяйственной деятельностью. Она является деятельностью, модулирующей хозяйственную деятельность с целью придания последней осознанности и конкретной направленности.

Итак, блестящим достижением экономистов стала разработка универсального метода денежной оценки прав и иных объектов возмездных сделок с целью определения дохода и прибыли ЮЛ, а также изучение разных факторов, влияющих на доход и прибыль ЮЛ с целью максимизации прибыли.

Назовем деньги («деньги-1»), которые тратит товаропроизводитель (T/P) на покупку сырья и

ресурсов для производства товаров $ЗПФ$ (затраты на покупку оборотных средств, называемых «производственными факторами»). Назовем деньги («деньги-2»), получаемые от продажи товара покупателю (потребителю), выручкой от продажи реализованного товара (B).

Разница между выручкой и такими затратами, отнесенная к единице товара образует фактический доход юридического лица (в расчете на единицу товара), который обозначим $Дф$:

$$B - ЗПФ = Дф \quad (1)$$

Чтобы предпринимательская деятельность оказалась доходной, а созданное юридическое лицо не оказалось банкротом, величина дохода $Дф$ должна быть выше некоторого минимального значения:

$$Дф > Д_о + Д_м; \quad B - ЗПФ > Д_о + Д_м \quad (2)$$

где $Д_о$ и $Д_м$ представляют собой две разные по назначению компоненты дохода юридического лица.

Компонента $Д_о$ необходима и используется для покрытия расходов на покупку сырья и ресурсов, необходимых для производства товаров (компонента $ЗПФ$), а также – на оплату труда наемных работников (персонала ЮЛ), которые обеспечивают закупку сырья, производство и реализацию товаров. Без покрытия таких затрат производство и реализация товаров останутся (прекратятся). Такие затраты экономисты называют оборотными средствами.

Компонента $Д_м$ необходима и используется для покрытия инвестиций на создание юридического лица, его уставного капитала, недвижимости и иных видов имущества, необходимых для производства и реализации товаров. Такие виды имущества экономисты называют основными фондами [7]. Если учредителю ЮЛ (или объединению учредителей) не удастся вернуть (окупить) инвестиционные затраты, то ЮЛ оказывается банкротом, и его предпринимательская деятельность прекращается. Величина $Д_м$ погашается только за счет прибыли. Если у ЮЛ нет прибыли, то в отсутствие прибыли любая предпринимательская организация оказывается банкротом.

Планируя получение дохода (для покрытия оборотных средств) и получение дохода с целью получения прибыли (для покрытия инвестиций и дальнейшего развития), предприниматель планирует объем производства и реализации товаров. Он планирует за какой-то срок получить прибыль, достаточную для полной окупаемости своих инвестиций (вложений в основные фонды). Если всю прибыль (для покрытия (окупаемости) инвестиций) разделить на число произведенных и проданных товаров за период окупаемости, то получим величину $Д_м$. Величина $Д_м$ – минимальное значение дохода, получаемого за счет прибыли, которую должна приносить реализация единицы товара для обеспечения окупаемости инвестиций за плановый период окупаемости.

Полученная от продажи товара выручка должна использоваться для оплаты труда наемных работни-

ков. Свобода и охрана труда, борьба с безработицей – одна из высших обязанностей органов государственной власти. После получения выручки любой работодатель должен сначала оплатить труд наемных работников и лишь потом должен иметь право тратить оставшуюся часть выручки на другие цели. Государственное регламентирование и регулирование величины оплаты труда является основой не только экономической, но и основой финансовой безопасности любого государства.

Итак, сумму затрат на покупку оборотных средств, называемых производственными факторами (ЗПФ), и общий объем оплаты труда персонала (ФОТ) назовем себестоимостью (стоимостью производства товара):

$$ФОТ + ЗПФ = C_o \tag{3}$$

Величина C_o дана без учета регулятивного вмешательства органов государственной власти в определение представлений о себестоимости.

В целях охраны труда, здоровья и формирования пенсий государство включает в директивном порядке в себестоимость производства товаров налоги и сборы, начисляемые в виде процентов на ФОТ. К ним относятся подоходный налог, отчисления в пенсионный фонд, в фонд обязательного медицинского страхования.

Так устанавливается законодательное (директивное) представление о себестоимости товаров:

$$C = ФОТ + Нфот + ЗПФ \tag{4}$$

В этой формуле порядок слагаемых установлен в соответствии с иерархией, которая должна соблюдаться при справедливом государственном регулировании. В первую очередь органы государственной власти обязаны обеспечивать конституционную защиту прав граждан на оплачиваемый труд. Поэтому в приведенной формуле величина ФОТ находится на первом месте в группе слагаемых.

Используя представление о себестоимости, следующим образом определим фактическое значение прибыли юридического лица (Пф):

$$Пф = В - C \tag{3}$$

Государственное включение в себестоимость товаров величины $Нфот$ является в основе справедливым регулятором. «Справедливость» заключается в том, что каждый предприниматель заранее знает величину таких отчислений, если планирует величину ФОТ (и прибыли). Поскольку субъект, с которого взыскивается $Нфот$, строго определен и заранее известен, этот налог экономисты называют прямым налогом [7].

Теперь учтем государственную политику налогообложения прибыли, не учитывая систему косвенных налогов.

Не учитывая модель Генри Джорджа и косвенное налогообложение [1], укажем модельный вариант налогообложения прибыли, при которой налогом облагается фактическая прибыль, которая исчис-

ляется как доля (процент) от фактической прибыли (Пф) (рис. 1).

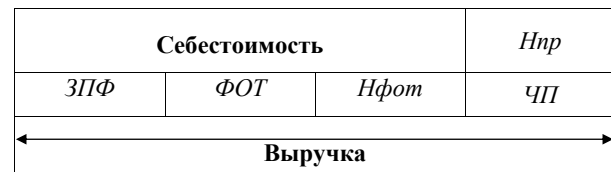


Рис. 1. Модель справедливого налогообложения прибыли

На рисунке 1 изображена модель, при которой прибыль юридического лица (чистая прибыль, ЧП) и доход государства в виде налога образуются одновременно и параллельно. При таком способе юридическое лицо и государство одновременно заинтересованы в получении предпринимателем прибыли. Это – «справедливый метод».

Однако на практике в приоритетном порядке доход от деятельности юридического лица получает государство, а получит или нет прибыль юридическое лицо, будет зависеть от величины прибыли. Это – «несправедливый метод».

На базе первого метода существует множество способов прогрессивного государственного регулирования налогообложения прибыли, направленного на поддержку отечественного товарного производства (и потребления). В частности, очень интересными и прогрессивными являются методы:

- инвестиционного налогового кредита;
- развития малого инновационного предпринимательства на базе инкубаторов и венчурного капитализма;
- залогового кредитования сельскохозяйственного производства и др. [8].

Интересный и оригинальный опыт регулирования налога на прибыль демонстрирует последние три десятилетия Китай, развивающий инновационную политику. Россия в принципе могла бы не только заимствовать все лучшее, чего добились другие государства, но и далеко опередить их в разработке прогрессивных и эффективных политик налогообложения.

Таким образом, смысл отличия авторских представлений заключается в следующем. В авторской трактовке доход рассматривается как величина, которая должна быть выше, чем сумма доходов, необходимых для покрытия затрат на покупку сырья и инвестиций, а также достаточных для уплаты налогов. Если рационально не спланировать расходы, необходимые для получения выручки, то уплата налогов окажется непосильной для всех отечественных товаропроизводителей, особенно в условиях открытого рынка. Подавление отечественного товарного производства приведет к обнищанию граждан, которые лишатся работы и достойной оплаты труда, к превращению государства в «сырьевой придаток».

Таким образом, взимание налога на прибыль является принципиально значимой основой для развития предпринимательства, гражданского общества и для государственной политики.

Литература:

1. Горелова М.Ю. Управленческий учет. методы калькулирования себестоимости элементы калькулирования, классификация затрат, Direct costing и Activity Based Costing. – М.: Налог-Инфо, 2007. – 53 с.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / Пер. с англ. С.А. Табалиной. – М.: Аудит, 2003. – 774 с.
3. Федорова Т.В. Экономический механизм управления затратами и калькулирование себестоимости продукции // Научный альманах. – 2016. – № 2-1 (16). – С. 358-362.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь / Под общ. ред. профессора Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 512 с.
5. Институциональная экономика: учеб. / Под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 704 с.
6. Афанасьева А.Н. Специфика формирования товарно-денежного баланса как основы защиты от экономического кризиса // Финансовый бизнес. – 2020. – № 7 (210). – С. 105-108.
7. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. Финансы: [доходы и расходы бюджетов, страхование и корпоративные финансы, международные финансовые отношения]. – М.: ФИНЕК, 2009. – 395 с.
8. Ланцов В.М. Очерки о зарубежном опыте государственного управления экономикой. – Казань: ЗАО «Новое знание». 1998. – 152 с.

Economic and Legal Aspects of Tax Regulation of Business Activity

Afanasyeva A.N.

Kazan State University of Architecture and Engineering

Ideas about ways to generate income and maximize profits by different farms and market entities have been actively developing, are developing and will continue to develop. Today, the study of approaches to reducing the tax base is of particular importance both for enterprises and for regions. It is the cost index that reflects the profit growth reserve and the increase in the profitability of production of any legal entity. However, the lack of a common understanding of the term «cost» leads to problems of regulation and cost accounting as a key element for tax purposes in the region. Thus, the paper gives model representations of the formation of the cost price from the standpoint of economic and legal regulation of the formation.

Key words: entrepreneurship, revenue, income, regulation, market, tax, regional production

