

УДК 336.226 (075)

*Регион: экономика и социология, 2013, № 3 (79), с. 260–273*

## **ВЕКТОР ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

**В.В. Титов, Г.В. Жигульский**

*ИЭОПП СО РАН*

### **Аннотация**

Анализируются соотношения налоговой нагрузки и эффективности работы промышленного предприятия. Представлены расчеты 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, так чтобы она стимулировала повышение эффективности производства.

**Ключевые слова:** налоговая нагрузка на промышленное предприятие, моделирование систем налогообложения, влияние системы налогообложения на эффективность производства

### **Abstract**

The paper analyzes how efficiency of production at industrial enterprise and its tax burden correlate and it presents the authors' technique for such analysis – to plan what results could be expected under different tax schedules. The technique was tested on the base of the example of a machine-building facility. This technique allows understanding how the current tax system could be improved to stimulate a higher efficiency of production at enterprises.

**Keywords:** tax burden for industrial enterprises, modeling of tax systems, impact of a tax system on efficiency of production

Система налогообложения и налоговая нагрузка на предприятие существенным образом влияют на эффективность работы промышленного предприятия. Особенно значительным 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) 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 производства.

Проанализируем данные о работе одного из промышленных предприятий г. Новосибирска за 2006–2009 гг. Динамика основных показателей приведена по отношению к 2006 г. Как видим из табл. 1, это достаточно эффективно функционирующее предприятие, сохранившее достигнутую рентабельность даже в кризисный период, когда объем реализации продукции снизился на 25,5%. При этом налоговые начисления в целом без НДС/Л возросли в большей степени, чем объемы реализации товарной продукции. Налоговая нагрузка на предприятие относительно объема реализации возросла, а относительно объема добавленной стоимости этот показатель практически 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  
относительно 2006 г., коэф.**

Показатель	2006	2007	2008	2009
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 объема реализации	0,1307	1,2142	1,065	1,1614
Налоговая нагрузка относительно объема 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

\* Для 2006 г. – млн руб.

### **ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ПРЕДПРИЯТИЕ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ЕГО РАЗВИТИЯ**

Рассматриваемое предприятие осуществляет производство и продажу продукции по четырем товарным группам. Дана оценка роста спроса на продукцию в каждой товарной группе с учетом прогнозной инфляции. Этому возможному росту продаж поставлены в соответствие объемы капитальных вложений. Будем исходить из того, что рассчитанные объемы продаж и реализации могут быть достигнуты при условии выполнения планов инвестиций. Это может быть осуществлено с разной эффективностью, которую мы поставим в зависимость от системы налогообложения. В таблице 2 представлена часть стратегической программы развития предприятия до 2015 г.

Таблица 2

## Прогнозные объемы продаж (по спросу) и инвестиций

Показатель, млн руб.	2011	2012	2013	2014	2015
<i>1-я товарная группа</i>					
Продажи	127	168	212	235	260
Инвестиции	15	5,6	5,9	–	–
<i>2-я товарная группа</i>					
Продажи	307	507	779	1116	1470
Инвестиции	64	45	24	–	–
<i>3-я товарная группа</i>					
Продажи	19	26	38	42	47
Инвестиции	–	–	–	–	–
<i>4-я товарная группа</i>					
Продажи	–	45	106	118	130
Инвестиции	21	33	12	–	–
<i>В целом по предприятию</i>					
Продажи	453	746	1135	1511	1907
Инвестиции	100	83,6	41,9	–	–

Как показано в табл. 2, инвестиционная нагрузка на предприятие велика. При этом следует учесть, что при таком росте объемов продаж существенно возрастает и необходимый объем оборотного капитала, который также необходимо финансировать. Требования к финансированию и его условия, которые нужно учесть при расчетах, 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 и др.].

Будем учитывать только наиболее важные налоги: налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, страховые отчисления (СО), налог на имущество, налог на доходы физических лиц. Представим не-

сколько вариантов стратегических решений относительно развития предприятия с учетом изменения налоговой системы. В расчетах применена модель оптимизации функционирования предприятия [4], для которой заданы верхние границы спроса на продукцию и объемы требуемых инвестиций для выполнения инвестиционных проектов по освоению реализации новой продукции. Используются реальные данные по затратам с учетом инфляции по годам и эффектов от реализации нововведений. Основным критерий оптимизации – максимум чистого дисконтированного дохода [4–6]. Используются также критерии максимизации объемов продаж и чистой прибыли.

При критерии оптимизации на максимум объема продаж за пять лет он составит 5752 млн руб., чистая прибыль – 384,9 млн руб., общие налоговые отчисления (вместе с НДС) за пять лет могут составить 706,9 млн руб., ЧДД отрицательный, –33,2 млн руб. Следовательно, общий срок окупаемости инвестиций по ЧДД составляет более пяти лет. При оптимизации величины чистой прибыли достигается тот же объем продаж, но чистая прибыль возрастает до 407 млн руб., налоговые отчисления составляют 712,4 млн руб., ЧДД увеличивается до –11,83 млн руб. Прибыль возрастает за счет более рационального распределения потока финансовых средств по годам.

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

Результаты расчетов с учетом существующей системы налогообложения и с критерием оптимизации ЧДД представлены в табл. 3. Как видим из этой таблицы, реализовать несколько инвестиционных проектов промышленному предприятию достаточно трудно. Необходимо освоить 225,5 млн руб. капитальных вложений (в основном это оборудование), профинансировать прирост оборотного капитала в объеме 197 млн руб. Как показано в табл. 3, моделирование позволило оптимизировать денежные потоки: в первую очередь финансируется возврат долгосрочных кредитов, а потом – прирост оборотного капитала. При этом активно использован коммерческий кредит, кредиторская задолженность, но коэффициент текущей ликвидности не уменьшался ниже единицы.

При выполнении проектов объем 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 еще возможность снизить уровень оборотных активов, что существенно улучшит его технико-экономические показатели. Значительно возрастет финансовая устойчивость предприятия: коэффициент автономии изменится с 0,24 до 0,49, т.е. почти достигнет норматива. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами возрастет с отрицательного значения до трехкратного превышения норматива. Структура баланса в этом случае будет удовлетворительной.

Рассмотрим ситуацию с налогообложением. НДС увеличивается в 4,36 раза. По сравнению с коэффициентом роста реализации продукции прирост составляет 3,56%. Это происходит из-за того, что уменьшается доля материальных затрат в себестоимости продукции, а отчисление НДС увеличивается, структура баланса предприятия нарушается на 7,74 млн руб. (к концу 2015 г.). Такое рассогласование баланса придется оплачивать из прибыли предприятия [2].

При закупке основных средств (оборудование, сторонние строительные-монтажные работы) предприятие также оплачивает входящий НДС, но при вводе мощностей НДС компенсируется. Поэтому будем считать, что рост инвестиций не влечет за собой увеличения НДС.

Таблица 3

## Прогноз изменения налоговой нагрузки на предприятие

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	Рост показателя относительно 2011 г., раз
Продажи, млн руб.	453	746	1135	1405	1907	4,21
Выручка, млн руб.	435	702	1076	1364	1832	4,21
НДС, млн руб.	24,7	38,2	59,6	76,7	107,7	4,36
Материальные затраты, млн руб.	311,6	510	772	957,7	1258	4,04
Оплата труда без СО, млн руб.	59,5	91,6	133,5	156,1	198,2	3,33
Страховые отчисления, млн руб.	20,2	27,5	40,1	46,8	59,5	2,94
Прибыль до налогообложения, млн руб.	18,2	30,5	78,2	125,7	225,7	12,4
Налог на прибыль, млн руб.	3,64	6,09	15,6	25,1	45,1	12,4
Налог на имущество, млн руб.	1,38	1,99	2,24	2,24	2,24	1,62
Налоги в целом без НДС, млн руб.	49,9	73,8	117,5	150,8	214,5	4,3
Добавленная стоимость, млн руб.	129	204	334	430	615,8	4,77
Налоговая нагрузка, млн руб.:						
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, млн руб.	7,7	11,9	17,36	20,3	25,7	3,34
Финансирование прироста оборот. капитала из прибыли, млн руб.	–	–	–	49,7	147,1	–
Долгосрочный кредит, млн руб.	80,4	45,0	0,33	–	–	–
Рентабельность продаж, млн руб.	0,042	0,043	0,073	0,092	0,123	2,93
Экономическая рентабельность активов, коэф.	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 собств. оборот. 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

Относительно коэффициента роста реализации продукции меньше коэффициенты роста страховых отчислений (относительно уменьшается объем оплаты труда, а в 2011 г. СО были увеличены до 34%, в 2012 г. – уменьшены до 30%) и налога на имущество. Более чем в 12 раз возрастают прибыль и налог на прибыль. В большей степени, чем рост выручки, повышаются общие налоговые отчисления, величина добавленной стоимости. При этом ДС растет 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 неудачен (что показано и в табл. 1). В основе расчетов добавленной стоимости и налоговых отчислений лежат одни и те же величины – прибыль, величина оплаты труда с начислениями, НДС определяется с части ДС и входит в нее. Показатель налоговой нагрузки относительно объемов реализации продукции более информативен, а в данном случае он увеличивается.

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

### **ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ УМЕНЬШЕНИЯ НАЛОГОВЫХ НОРМАТИВОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Рассмотрим следующий эксперимент, сравнивая его с базовым расчетом. Предположим, что ставка НДС будет уменьшена на 1%. Это приведет к увеличению ЧДД до –10,5 млн руб., прибыли – до 383 млн руб., немного снизится объем продаж – до 5642 млн руб., но существенно уменьшится объем налоговых отчислений – до 672,5 млн руб. Поэтому чтобы снизить ставку НДС, необходимо увеличить поступление налоговых отчислений за счет других налогов.

НДС уменьшает спрос на продукцию предприятий. Поэтому дополним предыдущий эксперимент следующим условием: увеличим спрос на продукцию на 1%. Результаты расчетов такие: ЧДД возрастает до –9,79 млн руб., объем продаж увеличивается до 5683 млн руб., чистая прибыль вырастет за пятилетку до 386 млн руб. Однако нало-



говые отчисления оказываются меньше базовых на 13,5 млн руб. Таким образом, снижение НДС не так-то просто компенсировать.

Следующий вариант расчетов – снижение налога на прибыль на 1%. Результаты эксперимента: рост ЧДД до –10,4 млн руб., чистой прибыли – до 385 млн руб., некоторое уменьшение объема продаж (до 5636 млн руб.) и налоговых отчислений (до 683 млн руб.).

Наиболее чувствительным для системы налогообложения оказывается снижение уровня страховых отчислений и взносов. В 2011 г. ставка СО была 34%, а далее – 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 объем 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 (растет прибыль до налогообложения). Таким образом, 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 увеличивается уровень оплаты труда так, чтобы не изменилась себестоимость продаж продукции. Увеличим также ставку 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 ( $130 = 101 \times 1,28713$ ), а страховые отчисления уменьшаются до 29 ед. Следовательно, мы должны увеличить НДС до 14 ед. Отсюда ставка НДС увеличивается до 13,8614% ( $101 \times 0,138614 = 14$ ).

Такая схема изменения налоговой системы приводит к уменьшению налоговой нагрузки на предприятие, поскольку увеличивается налог на доходы физических лиц (без уменьшения их чистых доходов), а также благоприятствует увеличению роста оплаты труда. Таким образом, возможно смещение налоговых отчислений в сторону

НДФЛ без потерь у работников предприятия в оплате труда. Однако увеличение НДФЛ болезненно воспринимается населением, поэтому изменение налоговой системы в этом направлении будет затруднено.

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАМЕНЫ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ НАЛОГОМ С ПРОДАЖ**

Представим эксперимент по замене НДС налогом с продаж. Проведение такого изменения предлагают многие, однако никакого обоснования не представлено, да и без моделирования не обойтись. Здесь следует учесть различие между названными налогами. Для того чтобы предприятию выплатить НДС, оптовые цены на его продукцию увеличиваются на 18%. Этот дополнительный объем продаж служит только для выплаты НДС, т.е. не увеличивает объем выручки предприятия. Каждое предприятие, участвующее в производстве 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, а его величина попадет в прочие затраты (и уменьшит прибыль до налогообложения), необходимо объем продаж в 453 млн руб. увеличить на 25,45 млн руб. Однако и само предприятие будет покупать услуги, сырье и материалы по новым ценам, т.е. необходимо еще дополнительное увеличение цен на продукцию. Здесь не обойтись без результатов моделирования, представленных в табл. 3.

Итак, за базу берется 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 продается 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 ее, проведя расчеты 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 надо учесть следующее уточнение: при данной системе налогообложения стоимость инвестиций в 225,5 млн руб. (без НДС) также должна быть увеличена на 18%.

Результаты расчетов следующие. Объем налоговых отчислений – 701 млн руб., т.е. бюджет не теряет поступления. При этом в результате итерационных расчетов 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 объем продаж за пять лет увеличится 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. Таким образом, явного преимущества у данного направления изменения налоговой системы не просматривается. Тем более оно не связано прямо со стимулированием экономии затрат в производстве.

### **ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НАЛОГА НА МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ И УСЛУГИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Представим еще один вариант изменения налоговой системы. «Введем» налог на материальные затраты и услуги (НМЗ). Именно отнесительно этой величины определяется сейчас входящий НДС. Подбираем ставку НМЗ так, чтобы можно было заменить налоговые отчисления по НДС, прибыли и страховые отчисления. 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 расчетов следующие:

щие. ЧДД уменьшается до –12,28 млн руб., объем продаж составляет 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 ниже, чем в базовом варианте, создается впечатление, что предложенная система налогообложения хуже существующей.

Здесь надо отметить следующее. Сравнить рассматриваемые три варианта систем налогообложения на основе проведенных расчетов не совсем корректно. Системы налогообложения, включающие налоги с продаж и на материальные затраты, строились с учетом того, что они обеспечивают примерно тот же объем налоговых отчислений в бюджет, что и действующая система. Поэтому базовые расчеты по данным трем системам налогообложения примем за основу, а для того чтобы сказать, какая из них более эффективна, проведем дополнительные расчеты.

### **СРАВНЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ**

Внесем в исходные данные расчетов дополнительные изменения (одинаковые для каждой модели): объем 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 система, которая обеспечит наибольший прирост ЧДД и уменьшит налоговую нагрузку на предприятие, и будет признана наиболее эффективной. Этот 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 расчетов приведены в табл. 4. Для каждой из трех систем налогообложения представлены два варианта расчетов: базо-

Таблица 4

**Изменение показателей за 5 лет при моделировании реализации одного и того же нововведения при разных системах налогообложения**

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

вый (1) и с учетом реализации дополнительного нововведения (2). Для существующей системы налогообложения расчеты показывают, что реализация нововведения приведет к росту ЧДД на 0,446 млн руб., прибыли – на 23,5 млн руб. При этом налоговая нагрузка относительно объема 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.), а рост налоговой нагрузки будет незначительным. Таким образом, можно сказать, что данная система налогообложения не хуже существующей.

Расчеты с учетом системы налогообложения материальных затрат и услуг показывают, что для предприятия она наиболее приемлема. Рост ЧДД в результате реализации нововведения составляет 1,423 млн руб., уменьшается налоговая нагрузка относительно объемов выручки продукции, объем чистой прибыли – максимальный (из всех вариантов расчетов). Система способствует снижению затрат, что является главнейшим направлением достижения предприятием

конкурентных преимуществ. Уменьшаются налоговые отчисления до 581,6 млн руб. плюс 79,46 млн руб. (НДФЛ). Однако для государства важно эффективное развитие предприятия в будущем. Значительный рост чистой прибыли (236,6 млн руб. с 2016 г.) приведет к еще большему развитию предприятия, к увеличению налоговых отчислений.

В рассматриваемом случае за пять лет предприятие может получить 464,4 млн руб. чистой прибыли, которая уйдет на оплату кредитов, финансирование прироста оборотного капитала, но уже с шестого года чистая прибыль пойдет 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 партнерства) в реализацию инновационно-инвестиционных проектов на промышленных предприятиях. До 2002 г. существовала система льгот: при реализации инноваций налог на прибыль уменьшался в 2 раза.

## 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., Жигульский Г.В.** Налоговая система как фактор экономического стимулирования инновационной активизации промышленных предприятий // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Сер.: Экономические науки. – 2011. – № 4 (127). – С. 197–202.
3. **Лавровский Б.Л., Мурзов И.А., Шильцин Е.А.** Тенденции поступления и опыт моделирования сибирских налогов // Регион: экономика и социология. – 2013. – № 1 (77). – С. 173–187.
4. **Титов В.В.** Оптимизация управления промышленной корпорацией: вопросы методологии и моделирования. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007. – 256 с.
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.

*Рукопись статьи поступила в редколлегию 27.03.2013 г.*

© Титов В.В., Жигульский Г.В., 2013