

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

*Абдуллаева Дильдора - студентка
2-го курса магистратуры
Ташкентского финансового института
Садуллаева Фазилат*

Аннотация: В статье предпринято теоретическое осмысление сущности налоговых рисков и их практической роли в системе налоговых отношений на примере фармацевтической деятельности. Актуальность такого рода исследования обусловлена необходимостью рассмотрения экономической, финансовой, а также правовой природы налогового риска.

Abstract: The article undertakes a theoretical understanding of the essence of tax risks and their practical role in the system of tax relations on the example of pharmaceutical activity. The relevance of this kind of research is due to the need to consider the economic, financial, and legal nature of the tax risk.

Izoh: Maqolada farmatsevtika faoliyati misolida soliq risklarining mohiyati va ularning soliq munosabatlari tizimidagi amaliy roli haqida nazariy tushuncha berilgan. Ushbu turdagi tadqiqotlarning dolzarbligi soliq xavfining iqtisodiy, moliyaviy va huquqiy mohiyatini hisobga olish zarurati bilan bogʻliq.

Налоговые риски имеют существенную значимость в системе управления финансами, поскольку налоговые отношения опосредуют большинство финансовых операций, а, следовательно, являются важным фактором, определяющим их эффективность. Критериями оценки качества принятых решений в области воздействия на параметры налогообложения хозяйствующих субъектов в рамках управления финансами должны являться не только максимизация финансового результата и (или) денежного потока в целях укрепления финансового состояния и повышения рыночной стоимости организации, но и минимизация рисков такого воздействия.

Причем в силу воздействия налогового риска величина финансового результата и денежного потока при налоговом планировании может быть рассчитана лишь приближенно и в случае существенных отклонений, это может повлечь принятие экономически неэффективных управленческих решений в области налогового менеджмента. Таким образом, целью оценки налоговых рисков является снижение неопределенности информации, используемой при воздействии на параметры налогообложения хозяйствующего субъекта.

Недостаточная разработанность теоретических и методических аспектов идентификации и оценки налоговых рисков определяет, прежде всего,

необходимость уточнения понятийного аппарата и создания классификационной системы налоговых рисков.¹

Налоговые риски представляется целесообразным рассматривать как разновидность рисков финансовых, поскольку они имеют денежное выражение и влекут за собой повышение расходов. Основная часть налоговых рисков может быть прямо оценена в денежном выражении. Нефинансовыми можно считать только налоговые риски, связанные с уголовной ответственностью. В то же время организации как юридические лица не могут являться субъектами уголовных отношений, таким образом, данный вид риска не может быть в полной мере распространен на организацию-налогоплательщика. При этом расчет неопределенности, возникающий в ходе решения задач налогового планирования, приобретает особую актуальность, поскольку некоторые из разработанных налоговых схем, позволяющих оптимизировать существующую модель налогообложения, призваны предельно минимизировать финансовый риск.

Стоит также отметить, что налоговые риски присущи всем участникам налоговых правоотношений. Государство сталкивается с налоговыми рисками в случае принятия решений в сфере налогообложения как при осуществлении законотворческой деятельности по формированию налоговой системы страны, определению прав и обязанностей участников налоговых отношений, так и при проведении налогового контроля.² Налоговые риски налогоплательщика возникают при принятии им управленческого решения в сфере налогового менеджмента. Так, экономист Гончаренко Л.И. определил налоговые риски как «возможное наступление неблагоприятных материальных (прежде всего финансовых) и иных последствий для налогоплательщика или государства в результате действий (бездействий) участников налоговых правоотношений».³

Вместе с тем, другой экономист Пинская М.Р. отмечает, что достаточно часто налоговые риски для обеих сторон возникают из-за противоречий и нечеткости налогового законодательства (т.е. законотворческой деятельности государства), которые провоцируют спорные ситуации между ними.⁴ Таким образом, объективной причиной возникновения налоговых рисков является диалектическое противоречие, внутренне присущее фискальной и регулирующей функциям налогов. Так, государство заинтересовано в максимальном и полном поступлении средств в бюджет страны. В то же время

¹ Лисовская И. А. Налоговые риски: понятие, факторы возникновения, методы управления // Актуальные вопросы налогообложения. 2020 г. - №3 - С.4.

² Ивлева О.А. Налоговое управление как система взаимодействия бизнеса и власти // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2021 г. № 9 (64). С. 11-15.

³ Гончаренко Л.И. Налоговые риски: теоретический взгляд на содержание понятия и факторы возникновения // Налоги и налогообложение. – 2019 г. - №1

⁴ Пинская М.Р. Налоговый риск: сущность и проявления // Финансы. – 2020 г. - №2.

налогоплательщики стремятся оптимизировать (на практике минимизировать) свои налоговые перечисления. Гармонизация интересов государства и налогоплательщиков в условиях объективной разнонаправленности таковых выступает важным фактором снижения налоговых рисков для обеих сторон.

Для субъекта хозяйствования источником внешних рисков выступают, в частности, изменения государством условий налогообложения:

- введение новых видов налогов и сборов;
- изменение уровня ставок действующих налогов;
- изменение порядка определения налогооблагаемых баз;
- отмена предоставленных налоговых льгот;
- изменение сроков и условий осуществления налоговых платежей;
- применение государством способов снижения возможностей компаний по

минимизации налоговых платежей. Речь идет о доктринах «существо над формой» и «деловая цель», а также заполнении пробелов в налоговом законодательстве.⁵

Если данные пункты рассматривать на примере фармацевтической компании то выходит, что налоговые риски продвижения лекарственных препаратов можно рассмотреть применительно к трем группам инструментов.

Первая группа – это реклама. Здесь налоговые риски связаны с квалификацией расходов как рекламных и отнесением их к нормируемым или ненормируемым расходам, а также с последствиями для целей НДС. В судебной практике возникают вопросы, связанные с тем, является ли проведение научных конференций с участием специалистов здравоохранения рекламой и должны ли расходы на такие мероприятия нормироваться или подлежат списанию полностью. На практике сложно правильно квалифицировать расходы на приоритетную выкладку и промоакции. Фискальные органы разъясняют, что такие расходы являются рекламными и должны учитываться в пределах 1% от выручки, а судебная практика идет по другому пути. Еще один вопрос связан с передачей рекламных материалов и последствий для целей НДС – сюда относятся и рекламные буклеты, и листовки, и подарки, и товары по акции. В судебной практике сформулированы общие подходы, которые помогают ответить на вопросы: нужно ли платить НДС с такой операции и можно ли принять к вычету входящий НДС.

Вторая группа – сотрудничество с аптеками, которое также связано с рядом налоговых рисков. Вот самые типичные вопросы.

Первый вопрос – это квалификации различных выплат аптеке – премии, скидки или вознаграждения за услуги. Ведь налоговые последствия разных

⁵ Ивлева О.А. Налоговое управление как система взаимодействия бизнеса и власти // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2021 г. № 9 (64). С. 11-15.

выплат будут различаться для фармпроизводителя и для аптеки. Премия учитывается в расходах и доходах и не облагается НДС, скидки корректируют налоговую базу по налогу на прибыль и НДС, а вознаграждение за услуги учитывается в расходах и доходах, но облагается НДС. Чтобы квалифицировать выплату, налоговые органы изучают и договор, оформляющий выплату, и сопроводительные документы (например, отчет аптеки о выполненных действиях), и маркетинговую политику фармкомпаний. Все эти документы помогают налоговым органам установить суть выплаты и не ограничиваться тем, как сами стороны назвали и квалифицировали эту выплату.

Второй вопрос – это премии, выплачиваемые второму звену, когда аптека покупает лекарственные препараты у дистрибьютора, а не у производителя. А премии аптеке выплачивает фармпроизводитель. На практике возникают вопросы, можно ли отнести такие выплаты к расходам. Надо отметить, что большинство фармкомпаний подходит к этому вопросу консервативно и не учитывает такие премии для целей налога на прибыль.

Третий вопрос – это обложение НДС компенсаций, выплачиваемых аптеке фармкомпанией за снижение цены на определенные лекарственные препараты (например, в связи с истекающими сроками годности).

Наконец, налоговые риски возникают при оформлении расходов на информирование или обучение фармацевтов работе с лекарственными препаратами. Деятельность фармкомпаний может быть признана безвозмездной услугой в пользу аптеки, и тогда расходы нельзя будет учесть для целей налогообложения прибыли.

Третья группа – взаимодействие со специалистами здравоохранения. Этот способ продвижения особо важен для Rx-препаратов. Медицинские представители фармкомпаний организуют групповые и индивидуальные встречи со специалистами здравоохранения и рассказывают им о достижениях в лечении заболеваний, новых препаратах, способах их применения, безопасности. Такая информация необходима врачу, чтобы затем выбрать лучшее лечение и подходящий препарат для своего пациента.

Меры необходимые для снижения данных рисков. Фармацевтической компании очень важно понимать основные зоны налоговых рисков. Для обсуждения таких зон как раз и проводятся отраслевые налоговые конференции, семинары. Понимая основные зоны налоговых рисков, каждая фармкомпания формирует свою позицию, структурирует отношения с контрагентами и создает защитный файл, необходимый для дальнейшего снижения налоговых рисков.⁶

⁶ Данные были взяты из информационного сайта: <https://www.pgplaw.ru/analytics-and-brochures/articles-comments-interviews/mariya-nikonova-pepelyaev-grupp-ponimaya-zony-nalogovykh-riskov-farmkompaniya-effektivney-formiruet-/>

Также важно проверить содержание договоров с контрагентами, первичных документов, сопроводительных документов, маркетинговой политики, внутренних локальных документов. Все они должны быть подготовлены так, чтобы помочь компании в ситуации налогового спора отстоять свою позицию. Например, если речь идет о взаимодействии со специалистами здравоохранения, то особое внимание надо уделить содержанию маркетингового договора с материнской компанией и подтверждающих документов, формулировкам должностных инструкций медпредставителей, которые непосредственно взаимодействуют с врачами, локальных политик и писем в лечебные учреждения. Такая работа особенно трудна для фармацевтической компании, поскольку необходимо учесть и возможные регуляторные риски. Но данные меры являются необходимыми и наиболее продуктивными.

Список литературы:

1. Лисовская И. А. Налоговые риски: понятие, факторы возникновения, методы управления//Актуальные вопросы налогообложения. 2020г. - №3 - С.4.
2. Ивлева О.А. Налоговое управление как система взаимодействия бизнеса и власти // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2021 г. № 9 (64). С. 11-15.
3. Гончаренко Л.И. Налоговые риски: теоретический взгляд на содержание понятия и факторы возникновения //Налоги и налогообложение. – 2019 г. - №1
4. Пинская М.Р. Налоговый риск: сущность и проявления//Финансы. – 2020 г. - №2.
5. Информационный сайт: <https://www.pgplaw.ru/analytics-and-brochures/articles-comments-interviews/mariya-nikonova-pepelyaev-grupp-ponimaya-zony-nalogovykh-riskov-farmkompaniya-effektivney-formiruet/>