



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(ДГТУ)

Факультет «Инновационный бизнес и менеджмент», «Отдел магистратуры»

Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

Дисциплина (модуль) «Налоговое планирование на предприятии»

Направление подготовки /специальность 38.04.08 – Финансы и кредит

Направленность (профиль) Корпоративные финансы

Номер зачетной книжки 2111236 Номер варианта «10» Группа АМЗФК21

Обучающийся

(подпись, дата)

А.П. Кузин

Контрольную работу проверил

(подпись, дата)

доц. В.В. Мазий

Ростов-на-Дону

2023

Содержание

1	Способы уменьшения риска налоговых ошибок	3
2	Задача №1	12
3	Задача №2	19
	Перечень использованных информационных ресурсов	20

1 Способы уменьшения риска налоговых ошибок

Понятие «налоговое планирование» в нашей стране существует уже несколько лет. Однако такой дисциплины, а самое главное, хороших материалов по этой теме нет даже в учебных заведениях. Поэтому начинающие в этой области специалисты должны самостоятельно определить приоритеты и задачи по развитию понятий, терминов и механизмов. К основным задачам налогового планирования можно отнести следующие:¹

- выбор оптимального варианта ведения хозяйственной деятельности и размещения активов, направленного на достижение возможно более низкого уровня налоговых обязательств;

- прогнозирование налоговых отчислений предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах;

- оперативное и эффективное управление имеющимися ресурсами и денежными потоками предприятия;

- снижение рисков финансовых затруднений, а также налоговых последствий за несвоевременное исполнение обязанностей налогоплательщика.

В практике предприятий и организаций наряду с понятием «налоговое планирование» применяются еще два: «налоговая минимизация» - максимальное снижение всех налогов, в том числе с помощью противозаконных схем, и «налоговая оптимизация» - мероприятия по снижению уровня налоговых обязательств компании только законными методами. Абсолютно четкой границы между минимизацией и оптимизацией на сегодня провести невозможно хотя бы в силу того, что все возможные варианты финансово-хозяйственной деятельности предприятий нашей экономики описать в одном своде законов невозможно, а потому интерпретация одного и того же положения бывает очень разной.

В связи с этим планирование налогов - процесс крайне сложный и ответственный; им занимаются специалисты, хорошо ориентирующиеся в разных областях. При этом их главной целью является, конечно же,

¹ Киселева И. Основные направления налогового планирования в организациях //Финансовая газета, 2013, N 7

планомерное снижение налоговой нагрузки, которая может быть рассчитана несколькими методами.

Гражданское законодательство регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием, исходя из того, что предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.¹ Таким образом, понятие риска заложено уже на законодательном уровне в самом определении предпринимательской деятельности.

В широком понимании риск - это возможность появления обстоятельств, обуславливающих неуверенность или невозможность получения ожидаемых результатов от реализации поставленной цели. То есть риск - это всегда неопределенность относительно результатов достижения цели.

Налоги как инструмент перераспределения ресурсов в экономике сами по себе являются носителями риска для всех участников налоговых отношений. Причем баланс интересов государства и налогоплательщиков достигается именно благодаря наличию некоторых видов рисков. Поэтому полное исключение всех видов риска не может расцениваться как благо для социально-экономического развития страны в целом.²

Под налоговым риском понимается опасность для субъекта налоговых правоотношений понести финансовые и иные потери, связанные с процессом налогообложения, вследствие негативных отклонений для данного субъекта от предполагаемых им, основанных на действующих нормах права, состояниях будущего, из расчета которых им принимаются решения в настоящем.

Налоговый менеджмент включает организацию надежного налогового учета и контроль за правильностью расчетов налогов. Основным способом

¹ Гражданский кодекс РФ, ст. 2.

² Куницын Д.В. Налоговая реформа и налоговые риски. М.: Налоги, 2012. С. 76.

уменьшения риска ошибок может быть использование технологии внутреннего контроля налоговых расчетов.

По некоторым оценкам, 75% ошибок происходит вследствие низкой организации налогового учета, и только оставшаяся часть - результат несовершенства российского законодательства. Причинами налоговых ошибок, возникающих в практической деятельности предприятий, являются следующие:¹

- отсутствие либо неправильное оформление (с позиций налогообложения) первичных документов;
- ошибки, обусловленные неверным толкованием действующего налогового законодательства;
- несвоевременное реагирование на изменения в налогообложении, особенно в местном;
- неверные арифметические расчеты;
- несвоевременное представление отчетной налоговой документации;
- просрочка уплаты налогов.

Основным способом уменьшения риска ошибок может быть использование технологии внутреннего контроля налоговых расчетов.

Всякая технология предусматривает разработку документов и документооборота, технологических схем и карт, а также процедур их реализации. Основополагающими принципами технологии внутреннего контроля являются следующие:

- решения по налогам принимаются с помощью определенных процедур, что позволяет исключить субъективизм в принятии налогового заключения;
- все налоговые решения уже зафиксированы на этапе внедрения технологий, и никакой субъект, включая руководителя и главного бухгалтера, не может принять ни одного решения. При изменении ситуации налоговое заключение принимает группа экспертов (комиссия);

¹ Вылкова Е. С. Налоговое планирование. М.: Юрайт, 2012.

- предприятие должно обозначить круг лиц, имеющих право выполнять определенные действия и процедуры в отношении налогов;

- любая финансово-хозяйственная операция должна сопровождаться письменным документом определенного образца;

- все бухгалтерские проводки и налоговые расчеты производятся лишь на основе таблицы типовых хозяйственных ситуаций (операций). В первичных документах и бухгалтерских проводках делается ссылка на номер операции в этой таблице;

- нетиповая ситуация требует оформления карты налоговых решений, которую заполняет только специальная экспертная комиссия по налогообложению.

Налоговое планирование в любом хозяйствующем субъекте базируется также на жестком контроле за сроками уплаты налогов. Нарушение установленных предельных сроков влечет за собой штрафные санкции, а также начисление пени.

На практике для слежения за сроками уплаты налогов целесообразно применение налоговых календарей.

Конечной целью налогового контроля является не снижение отдельных налогов, а увеличение доходов предприятия после уплаты налогов. В системном окружении налоги влияют друг на друга в связи с тем, что их налоговые базы могут пересекаться. Это положение должны постоянно иметь в виду руководители, которые принимают решения в области финансово-хозяйственной деятельности организации с учетом возможных налоговых последствий. Поэтому с этой точки зрения необходимо говорить об оптимизации всей системы налогообложения, которая, безусловно, должна осуществляться на предприятии в рамках действующего законодательства о налогах и сборах.

Управление налоговыми рисками во многом зависит от доступности информации о вероятности наступления и величине их последствий, выраженной стоимостными показателями. Эта зависимость наглядно

представлена на рисунке 1.¹



Рисунок 1.1 – Информационные ситуации принятия налоговых решений

Можно рекомендовать предприятиям использовать следующие меры, способствующие снижению налогового риска:²

1. Мероприятия по снижению налогового риска непосредственно на предприятии:

- организация работы по учету налогового риска при принятии управленческих решений;
- повышение квалификации специалистов, принимающих решения, связанные с осуществлением налогообложения, и ведущих налоговый учет;
- регулярное отслеживание изменений налогового и бухгалтерского законодательства;
- разработка мероприятий по снижению налогового риска при формировании учетной политики предприятия;
- управление выполнением налоговых обязательств;
- учет налогового риска при инвестировании;

¹ "Экономика. Налоги. Бизнес" (Фадеев Д.Е.) ("Налоговый вестник"), 2014

² Шевелев А.Е. Управление налоговыми рисками на предприятии. http://www.elitarium.ru /2013/11/10/ upravlenie_nalogovymi_riskami.html.

- создание резерва под обеспечение возможных штрафных санкций и пени в качестве меры самострахования;

- применение способа переплаты;

- мониторинг налоговых ошибок (периодическое их выявление и исправление).

2. Систематическая работа с налоговыми органами:

- обращение в сложных (неоднозначных) ситуациях в налоговые органы за письменными разъяснениями;

- снижение вероятности конфликтов с налоговой инспекцией;

- проведение сверок по состоянию расчетов по налогам.

3. Работа с контрагентами:

- экспертиза бухгалтером договоров, заключаемых предприятием с партнерами;

- раскрытие информации о состоянии налоговых расчетов в финансовой отчетности.

Для успешного управления налоговыми рисками и устранения налоговой неэффективности необходим комплексный подход к построению системы управления налоговыми обязательствами в компании. Как показывает практика крупнейших российских и зарубежных компаний, подобная система должна базироваться на следующих основных принципах.¹

1. Разработка единых критериев оценки налоговых рисков. Для обеспечения единообразия оценки налоговых рисков необходимо разработать и согласовать с заинтересованными лицами и органами корпоративного управления определение налогового риска и принципы его оценки с учетом всех факторов риска.

Кроме финансовых аспектов риска (то есть суммы возможных доначислений налогов и штрафов) при определении принципов оценки риска необходимо учитывать и иные последствия налоговых рисков для компании

¹ Родионов И.А. Можно ли снизить налоговые риски? //Консультант, 2014, № 1

(например, репутационные), что позволит выработать более сбалансированный подход к их оценке.

Также целесообразно включить в состав налоговых рисков риск неэффективности налогообложения, что позволяет создать необходимую мотивацию для отслеживания налоговой эффективности принимаемых бизнес-решений в компании.

Согласование принципов оценки рисков внутри компании позволяет более полно учесть интересы бизнеса и вовлечь органы корпоративного управления в принятие решений по ключевым налоговым вопросам.

2. Детальная проработка методологии расчета основных налогов. Для уменьшения рисков неблагоприятной трактовки налогового законодательства целесообразно разработать детальную налоговую учетную политику, в которой необходимо прописать единый подход к спорным моментам налогообложения, например, способу ведения раздельного учета по НДС, выбору момента признания отдельных видов доходов и расходов и пр. Учетная политика может также служить инструментом планирования налоговой нагрузки при грамотном использовании компанией предоставленных налоговым законодательством вариантов налогообложения (например, таких как выбор линейного или нелинейного методов налоговой амортизации и использование амортизационной премии).

Учетная политика должна быть унифицирована для разных компаний группы, с тем чтобы обеспечить единообразие решений по спорным налоговым вопросам.

Рационально составленная учетная политика может оказать влияние на налогообложение хозяйствующих субъектов. Так, к примеру, на объем расходов, а значит, и на размер прибыли оказывают влияние следующие элементы учетной политики для целей налогообложения по налогу на прибыль: методы начисления амортизации основных средств и нематериальных активов; методы оценки сырья и материалов при списании их в производство, а также стоимости товаров при их реализации, порядок оценки остатков

незавершенного производства, остатков готовой продукции и т.п. Необходимо учитывать, что при формировании налоговой политики организации предоставляется возможность закреплять и аргументированно обосновывать (в случае наличия противоречий и неясностей в налоговом законодательстве) выбор того или иного варианта исчисления налогооблагаемой базы, таким образом свести к минимуму свои риски.¹

Учетные приемы, формирующие оценку активов, порядок признания выручки от реализации и списания затрат, имеют прямую связь с налогообложением предприятия и его финансовым положением. Варьируя учетной методологией в дозволенных законом пределах, имеется возможность выбирать наиболее выгодный способ учета. Поэтому определение и грамотное применение элементов учетной и налоговой политики — одно из направлений эффективного налогового планирования.

3. Определение роли налогового отдела в оргструктуре компании. Важно четко определить сферы ответственности налогового отдела и распределить обязанности между отделами компании за подготовку налоговой отчетности, выявление и оценку налоговых рисков. Это позволяет повысить ответственность соответствующих отделов/подразделений за «свою» часть процесса и общую эффективность процесса принятия решений, а также устранить широко распространенную «внутреннюю конкуренцию» между отделами. Сделать это можно путем разработки и утверждения в компании Положения о налоговом отделе или иного аналогичного внутреннего документа.

4. Единые принципы выявления и оценки рисков с использованием инструментов внутреннего контроля. Претворение в жизнь любых стратегических задач и решений невозможно без эффективного контроля за их выполнением. Инструментами системы внутреннего контроля (СВК) по налогам могут являться:

¹Мухамедзянов К.З. Эффективность учетной политики для целей налогообложения организации //Налоги и налоговое планирование, 2013, № 7

- внутренние регламенты, методологические указания и формализованные процедуры расчета налогов;

- должностные инструкции;

- система ключевых показателей (KPI) для оценки работы сотрудников, задействованных в расчете налогов и налоговых рисков, а также налогового отдела в целом, которая является необходимым звеном, мотивирующим сотрудников исполнять принятые в компании политики и процедуры;

- автоматизированный контроль в учетных системах и пр.

5. Регулярная отчетность по налоговым вопросам перед высшим руководством компании. Руководители любой компании должны быть осведомлены о ключевых налоговых рисках и прочих решениях в области налогов, которые могут существенно повлиять на бизнес, и при необходимости вовлечены в процесс принятия или одобрения таких решений.

Конкретный формат, который принимает система управления налоговыми рисками для разных компаний, может отличаться в зависимости от их особенностей. Большинство компаний реализуют такую систему за счет большей формализации принципов и методов управления рисками (через внутренние приказы, политики, процедуры, регламенты и пр.) и ужесточения требований к документации системы внутреннего контроля.

Чтобы выявлять как умышленные, так и непреднамеренные ошибки компаний, государство использует различные виды контроля. Основное место среди них занимают выездные и камеральные налоговые проверки. Чтобы пройти проверку с наименьшими потерями, предприятию необходимо подготовиться к визиту инспекторов. Самый эффективный способ - провести налоговый аудит. Расходы на него в подавляющем большинстве случаев несопоставимы с выявленными фискальными рисками.

2 Задача №2

Каким образом следует предусмотреть в договоре с покупателем предоставление скидок, чтобы продавец мог учесть их в составе внереализационных расходов? Каким образом в этом случае будет формироваться выручка у продавца? В каком порядке у сторон начисляется НДС?

Порядок заключения договора купли-продажи и определение основных используемых при его подписании понятий регулируются главой 30 Гражданского кодекса РФ. Однако понятие скидки (премии, бонуса) кодекс не содержит. Также нет четкого их определения и в Налоговом кодексе. Исходя из сложившейся в гражданском обороте практики, можно вывести следующие определения:

- скидка - это уменьшение продавцом цены товара по сравнению с обычно применяемыми им ценами;
- премия, или бонус - это бесплатное предоставление продавцом дополнительного объема товара либо выплата покупателю определенной денежной суммы.

Выбор конкретного из указанных способов стимулирования покупателя к закупкам зависит от продавца и определяется его маркетинговой политикой. Условно предоставляемые покупателям скидки (бонусы) можно разделить на следующие виды:

1. Скидки и бонусы, подразделяемые в зависимости от условий, за которые они предоставляются:
 - предоставляемые за выполнение определенного объема закупок;
 - предоставляемые за соблюдение определенных условий оплаты (например, скидка при полной или частичной предоплате, скидка при досрочном платеже);
 - за приобретение новых видов товаров;

- за приобретение сезонных товаров в «несезонное» время и т.д.
- 2. Скидки и бонусы, зависящие от времени их предоставления:
 - предоставляемые в момент отгрузки товара покупателю;
 - предоставляемые через определенное время после произведенной отгрузки, как правило, на основе анализа покупательской и платежной дисциплины покупателя.

Поскольку согласно подп. 19.1 п. 1 ст. 265 НК РФ расходы в виде премии (скидки), выплаченной (предоставленной) продавцом покупателю вследствие выполнения определенных условий договора относятся к внереализационным расходам продавца, которые уменьшают его налогооблагаемую прибыль, такие расходы должны отвечать общим признакам, предусмотренным п. 1 ст. 252 Налогового кодекса. А именно, они должны быть:

- экономически оправданными;
- документально подтвержденными.

Экономическим обоснованием таких расходов будет служить их направленность на получение дохода от деятельности, в связи с которой такие расходы произведены. Как правило, подтверждением такой направленности будет служить документ о маркетинговой политике продавца, который закрепляет:

во-первых, основные цели предоставления скидок покупателям (увеличение объемов продаж, если скидки растут в зависимости от роста закупок, либо сокращение сроков платежей, если наибольшая скидка предоставляется при минимальной отсрочке платежа или предоплате);

во-вторых, условия их предоставления, например, какой объем товара и за какой период должен быть закуплен для получения скидки в определенном размере, указание о возможности предоставления скидок при нарушении покупателем договорных условий, возможность суммирования скидок и т.д.;

в-третьих, порядок их предоставления - конкретный вид поощрения для покупателей и сроки их предоставления.

Одновременно такое закрепление будет служить и документальным подтверждением произведенных при предоставлении скидок (премий) расходов, но только в том случае, если общие условия предоставления поощрения, относящиеся к данному покупателю, будут отражены в договоре с ним. То есть договор должен содержать четкие указания обо всех вышеуказанных моментах, а также дополнительно определять:

А) Моменты (даты), в которые покупатель считается исполнившим условия для получения скидок (бонусов).

Так, если скидки предоставляются за приобретение определенного объема закупок в определенный период (например, квартал), такими моментами могут быть:

- подписание сторонами очередной спецификации;
- отгрузка продукции со склада продавца согласно датам на товарной накладной или товарно-транспортной накладной;
- дата фактического прибытия продукции в адрес покупателя.

В отсутствие подобных указаний между сторонами (равно как и со стороны налоговых органов) могут возникнуть вопросы. Например, со склада продавца продукция была вывезена 30 марта (1-й квартал года), а на склад покупателя поступила 4 апреля (2-й квартал). Имеет ли право покупатель требовать предоставления ему скидки как выполнившему условие о закупке определенного объема? И имеет ли право продавец предоставлять ему такую скидку и учитывать ее в составе своих расходов? Ответ на эти вопросы и должен содержаться в условиях договора.

Если скидка предоставляется за соблюдение условий об оплате, договор должен давать четкий ответ, какая из дат является датой платежа. Это может быть либо дата списания денежных средств с расчетного счета покупателя, либо дата их зачисления на счет продавца, поскольку не всегда списание и зачисление денег происходит в один день.

Б) На основании каких документов будет устанавливаться соблюдение покупателем условий для использования скидок (бонусов)?

Наиболее простым представляется использовать в качестве подтверждающих:

- для подтверждения объема закупок - спецификации, или первичные учетные документы, а именно: товарную накладную (с отметкой покупателя о получении указанного в ней груза), товарно-транспортную накладную.
- для подтверждения платежной дисциплины - выписки банка-продавца либо банка-покупателя, подтверждающие списание денег со счета либо их поступление.

Конкретные документы в подтверждение права на получение скидок будут определяться сторонами в зависимости от того, каким образом они определили момент исполнения покупателем своих обязательств по договору.

В дополнение к указанным документам сторонами также может быть составлен двусторонний акт (в произвольной форме) о том, что за определенный период покупателем были выполнены условия договора, что подтверждается следующими документами, и перечислить все вышеуказанные документы.

В) При предоставлении поощрений за приобретение согласованных объемов продукции, особенно если такой объем выражается в закупке продукции на определенную сумму, целесообразно также определить:

- входит ли в такой объем сумма предъявленного покупателю НДС или нет;
- будет ли производиться увеличение такого объема, если продавец увеличивает цену за единицу продукции (например, при подписании договора единица продукции стоила 10 рублей и покупатель обязался закупить в течение квартала продукции на 1 000 рублей. Но после подписания договора продавец в одностороннем порядке, когда договор допускает подобные действия, увеличил цену единицы продукции до 20 рублей, и покупателю, чтобы соблюсти условие об объемах закупок, достаточно приобрести меньшее количество продукции).

Кроме того, если продавец дополнительно к предусмотренным договором скидкам проводит различные акции, также предусматривающие льготы для

покупателей с целью стимулирования его к закупкам, следует установить, входит ли объем товара, приобретенного в рамках таких акций, в общий объем, необходимый для предоставления договорных скидок.

Например, раздел о предоставлении скидок (либо приложение к договору) может выглядеть следующим образом:

Продавец предоставляет Покупателю скидку на приобретаемую продукцию по отношению к оптовой цене, действующей у Продавца согласно его прайс-листу.

На момент подписания настоящего соглашения размер предоставляемой покупателю скидки составляет ____ %.

Предоставленная согласно п. 2 настоящего соглашения скидка может быть в одностороннем порядке изменена продавцом по окончании каждого календарного квартала, в зависимости от соблюдения покупателем следующих условий (рисунок 2):

Согласованный сторонами ежеквартальный объем закупок, руб., в т.ч. НДС	Процент выполнения покупателем объема закупок	Размер скидки (в зависимости от процента выполнения объема закупок)	Сроки оплаты	Размер скидки в зависимости от срока оплаты
	100%	Скидка сохраняется	100% предоплаты	Скидка + ____%
	120%	Скидка + ____%	Предоплата не менее ____%	Скидка + ____%
	и т.д.		и т.д.	

Рисунок 2 – Варианты и условия скидок в контракте

Датой исполнения обязательств покупателя по приобретению продукции для целей установления приобретенного в отчетном квартале объема является дата отгрузки продавцом в адрес покупателя продукции на основании согласованной сторонами спецификации или заявки продавца, определяемая по дате подписания продавцом товарной накладной. Датой оплаты покупателем товара считается дата зачисления денежных средств на расчетный счет продавца.

Предусмотренные п. 3 настоящего соглашения скидки не суммируются. В случае если по итогам отчетного квартала покупатель имеет право на несколько видов скидок, продавец предоставляет ему наибольшую из возможных.

В срок не позднее 3 календарных дней с момента окончания отчетного квартала сторонами оформляется акт о выполнении покупателем условий предоставления скидок, в котором фиксируются объем приобретенного покупателем товара с указанием документов, предусмотренных п. 4 настоящего соглашения и определенная продавцом по правилам п. 3 предоставляемая покупателю скидка на следующий квартал.

В случае нарушения покупателем условий об оплате приобретенного со скидкой товара продавец имеет право в одностороннем порядке отказаться от предоставления покупателю скидок согласно настоящему соглашению. Такой отказ оформляется уведомлением продавца и действует начиная с даты получения покупателем соответствующего уведомления.

Объектом обложения НДС признается, в частности, реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ (пп. 1 п. 1 ст. 146 НК РФ). Налоговая база при этом определяется как стоимость этих товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из цен, определяемых в соответствии со статьей 105.3 НК РФ, с учетом акцизов (для подакцизных товаров) и без включения в них налога (п. 1 ст. 154 НК РФ). Общая сумма налога исчисляется по итогам каждого налогового периода применительно ко всем операциям, признаваемым объектом налогообложения, с учетом всех изменений, увеличивающих или уменьшающих налоговую базу в соответствующем налоговом периоде (п. 4 ст. 166 НК РФ).

Вместе с тем при выплате вознаграждения (премии) покупателю за приобретение определенного объема товара реализации товаров (работ, услуг) не происходит. Следовательно, отсутствует объект налогообложения и обязанность по начислению НДС.

Подробные разъяснения по рассматриваемому вопросу даны в уже приведенном письме ФНС России от 01.04.2010 № 3-0-06/63. Налоговики

указали, что в случае, если во взаимоотношениях между продавцами товаров и их покупателями термины «премии», «бонусы», «вознаграждения» применяются при выплате продавцами товаров их покупателям денежных средств, не связанных с оказанием покупателем услуг в пользу продавца либо не связанных с изменением цены договора купли-продажи (поставки), то продавец определяет выручку от реализации товаров без учета таких премий и вознаграждений (бонусов). В целях исчисления НДС продавец в этих случаях определяет налоговую базу по реализованным товарам без учета таких премий и вознаграждений (бонусов). Указанные суммы не следует также признавать выплатами, связанными с расчетами за поставляемые товары. В этой связи приведенные выше суммы премий и вознаграждений (бонусов), полученные покупателем товаров, не подлежат обложению НДС.

Таким образом, в рассматриваемой ситуации, суммы вознаграждений (премий) покупателям за определенный объем закупки, не связанные с изменением базисной цены поставленных товаров (как продовольственных, так и не продовольственных), не являются объектом обложения НДС.

Если же скидки на поставленный товар влекут изменение (уменьшение) договорной цены поставленных товаров (что возможно только с непродовольственными товарами), продавцу необходимо уменьшить налоговую базу по НДС на сумму предоставленной скидки (смотрите также письмо Минфина России от 13.11.2010 № 03-07-11/436). При этом в соответствии с абзацем 3 п. 3 ст. 168 НК РФ продавец должен выставить покупателю корректировочный счет-фактуру не позднее пяти календарных дней, считая со дня составления документов, подтверждающих согласие покупателя на изменение стоимости отгруженных товаров.

3 Задача №2

Составить налоговое поле организации, не имеющей филиалов, зарегистрированной в Перми, занимающейся оптовой торговлей, имеющей в собственности грузовую ГАЗель, применяющей общий режим налогообложения. Складская и офисная недвижимость арендуется.

Налоговое поле предприятия - спектр основных налогов, которые надлежит уплачивать предприятию, их конкретные ставки и льготы. Параметры налогового поля устанавливаются по статусу предприятия, на основе его устава и в соответствии с НК РФ, законами Российской Федерации.

Налоговое поле предприятия (Таблица №1), под которым понимается вся совокупность налоговой ответственности налогоплательщика перед бюджетами соответствующих уровней, выраженная в количественном состоянии этих обязательств. Другими словами, налоговое поле это набор налогов, которые налогоплательщик должен исчислить и внести в бюджет, а так же все связанные с исчислением и уплатой этой суммы обязанности налогоплательщика перед налоговым законодательством и налоговыми органами.

Таблица 1 – Налоговое поле предприятия

Наименование налога	Налоговая база	Ставка	Срок уплаты
Транспортный налог	Закон «О Транспортном налоге», гл. 28 НК РФ	30 руб. в расчете на одну л.с.	ежегодно
Налог на прибыль	25 глава НК	20,00%	каждый месяц 28-го числа
НДС	21 глава НК	18%	каждый месяц до 20-го числа
Налог на доходы физических лиц	Доход физических лиц в соответствии с НК РФ	13%	каждый месяц не позднее 20-го числа

Перечень использованных информационных ресурсов

1. [Гражданский кодекс Российской Федерации \(часть первая\) от 30.11.1994 № 51-ФЗ \(ред. от 05.05.2023\) \(с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2023\).](#)
2. [Налоговый кодекс Российской Федерации \(часть вторая\) от 05.08.2000 № 117-ФЗ \(ред. от 21.04.2023\) \(с изм. и доп., вступ. в силу с 19.04.2023\).](#)
3. Вылкова Е. С. Налоговое планирование. М.: Юрайт, 2022.
4. Киселева И. Основные направления налогового планирования в организациях //Финансовая газета, 2018, № 7.
5. Куницын Д.В. Налоговая реформа и налоговые риски. М.: Налоги, 2019. С. 76.
6. Мухамедзянов К.З. Эффективность учетной политики для целей налогообложения организации //Налоги и налоговое планирование, 2019, № 7.
7. Родионов И.А. Можно ли снизить налоговые риски? //Консультант, 2020, № 1.
8. «Экономика. Налоги. Бизнес» (Фадеев Д.Е.) («Налоговый вестник»), 2020.
9. Шевелев А.Е. Управление налоговыми рисками на предприятии [Электронный ресурс]. – URL: http://www.elitarium.ru/2013/11/10/upravlenie_nalogovymi_riskami.html (дата обращения: 05.06.2023).