

ЛЮДМИЛА ГЕННАДЬЕВНА КОЛОДЕЙ

преподаватель кафедры экономической теории и финансов
экономического факультета, Петрозаводский государственный университет (Петрозаводск, Российская Федерация)

kolodey@sampo.ru

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НА ПРИМЕРЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ*

Показывается значение налоговой политики на примере предприятий электроэнергетики. Обобщается опыт реформирования электроэнергетики через призму налоговых рисков.

Ключевые слова: финансы, налоги, реформа, риски

Целью деятельности любого экономического субъекта в условиях рыночной экономики является получение прибыли [4; 49]. Оценка конкурентоспособности предприятия и его продукции производится на рынке. Однако и государство оказывает влияние на конкурентоспособность предприятия посредством налогообложения. Компромисс между уровнем налоговой нагрузки со стороны государства и способностью предприятий нести ее отображает кривая Лаффера. Однако налоговая нагрузка не является только лишь результатом законотворческого процесса. В условиях возможности выбора учетной политики и системы налогообложения предприятия имеют возможность самостоятельно управлять налоговыми платежами. Прибыль предприятия становится не только целью деятельности, но и объектом управления. При этом предприятие обязано соблюдать правила правового поля.

В учетной политике организации закрепляются порядок признания выручки (по отгрузке, по оплате), способ амортизации основных средств и нематериальных активов, способ списания запасов на издержки производства, способ учета внереализационных доходов и расходов (в том числе варианты формирования страховых фондов) и др. Налоговая политика предполагает управление налогами в целях оптимизации налогообложения (предупреждение излишних налоговых платежей, исключение двойного налогообложения, использование разнообразных налоговых льгот и др.). Учетная и налоговая политика оказывает существенное влияние на движение денежных средств и финансовое положение предприятия.

В целях эффективного управления финансами наиболее распространенными альтернативами выбора являются следующие:

- порядок формирования резервов, в том числе резерва по сомнительным долгам (позволяет отсрочить уплату налога на прибыль по просроченной дебиторской задолженности за реализованные товары, работы, услуги);

- порядок списания запасов на издержки (в условиях высокой инфляции предпочтительнее пользоваться способом ЛИФО);
- включение в состав расходов отчетного периода расходов на капитальные вложения в размере до 30 % первоначальной стоимости основных средств;
- включение в состав расходов процентов по долговым обязательствам по ставке, установленной соглашением сторон, но не превышающей ставку рефинансирования ЦБ РФ, увеличенную в 1,8 раза (до 1 января 2010 года включение в состав расходов определялось исходя из ставки рефинансирования, увеличенной в 1,1 раза, – при отсутствии долговых обязательств перед российскими организациями, выданных в том же квартале на сопоставимых условиях).

В зависимости от специфики деятельности предприятия могут применяться другие способы управления налоговыми платежами. Например, для предприятий электросетевого хозяйства, стоимость основных средств у которых высока, существуют льготы по налогу на имущество: в соответствии со статьей 381 НК РФ, п. 11 [1], они освобождены от налогообложения в отношении линий энергопередач, а также сооружений, являющихся неотъемлемой технологической частью указанных объектов.

Однако для электросетевых предприятий существуют колоссальные налоговые риски по другим видам налогов. После того как в 2005 году произошло реформирование электроэнергетики, АО-энерго были разделены на отдельные компании по видам деятельности: производство, передача, сбыт электроэнергии и оперативно-диспетчерское управление. Техническое и финансовое состояние предприятий оставляло желать лучшего: за плечами были годы неплатежей потребителей, основные фонды стремительно изнашивались, широкомасштабное новое строительство отсутствовало. Реформа принесла стимулы повышения эффективности деятельности, но вместе с тем появились другие проблемы,

которые, оказывая комплексное влияние на деятельность предприятия, приводят и к налоговым рискам.

Так, например, между потребителями услуг по передаче электроэнергии и сетевыми компаниями стали возникать разногласия:

- потребители, присоединенные к сетям «последней мили» (арендуемые объекты 220 кВ и выше, принадлежащие федеральной сетевой компании, тарифы для которой устанавливаются на федеральном уровне), отказываются платить сетевым компаниям в регионе, оспаривая легитимность заключения договоров аренды и применения к ним тарифов, утвержденных на региональном уровне;
- потребители, несвоевременно уведомившие сетевую компанию о варианте выбора тарифа (двуставочный или одноставочный), оспаривают применение к ним варианта тарифа, действовавшего в предыдущий период;
- сбытовые компании в отсутствие полнохватной автоматизированной системы учета выставляют сетевым компаниям незарегистрированное потребление электроэнергии в счетах за потери электроэнергии.

Существуют и другие проблемы, частично возникающие из-за несовершенства законодательства, частично как следствие непростого взаимодействия экономических субъектов. В любом случае проигрывают обе стороны: компания, которая оказывает услуги, учитывает объемы разногласий в выручке, увеличивая доходную часть по налогу на прибыль и НДС, а компания, которая должна оплачивать эти услуги, не отражает их в составе расходов, тем самым увеличивая свой налог на прибыль и не получая вычеты по НДС.

При разделении компаний по разделительному балансу были переданы не только основные фонды, но и другие активы, в том числе просроченная дебиторская задолженность за электроэнергию. Сетевые компании получили значительную часть безнадежной дебиторской задолженности в соответствии со своей долей в получаемых активах. Однако появилось несоответствие между тем, что безнадежные долги сформировались по виду деятельности «электроснабжение», а сетевая компания после реформирования формально этим не занимается, основной вид деятельности у нее – передача электроэнергии. В ряде случаев возникало непонимание между налоговыми органами и налогоплательщиками при отнесении сумм безнадежных долгов на внерализационные расходы и учете при налогообложении прибыли.

Долгое время шли споры об учете для налогообложения нагрузочных потерь электроэнергии. Покупка электроэнергии для компенсации потерь в собственных сетях – это одна из статей затрат сетевой компании. Нагрузочные потери

электроэнергии – это расчетная величина, учитывающая специфику электроэнергии как товара, который покупается и передается одномоментно. Особенностью нагрузочных потерь является то, что их стоимость учитывается не только в расходах сетевой компании, но и в доходах, так как сбытовые компании компенсируют эти расходы сетевой компании. Однако четкое понятие нагрузочных потерь в налоговом законодательстве отсутствует. Потери электроэнергии, определяемые по счетчикам, можно подтвердить первичной учетной документацией. Нагрузочные же потери определяются расчетным путем по специальным формулам администратором торговой системы [5]. Непринятие их налоговым органом влечет завышение налога на прибыль и невозможность получить налоговый вычет по НДС.

Не секрет, что сетевые компании и потребители электроэнергии страдают из-за недостатка мощностей. Ввод новых сетевых объектов требует существенных капитальных вложений, но при ограниченности тарифа источник капитальных вложений также ограничен. Частично проблема была решена путем введения с 2005/06 года платы за технологическое присоединение, в составе которой учитывалась инвестиционная составляющая. Если потребитель желает присоединиться к электросетям, он оплачивает технологическое присоединение по установленным региональным органом власти ставкам. Доходная часть сетевой компании – это единовременная выручка от потребителя. Расходная часть – это капиталовложения, которые списать на себестоимость услуги единовременно невозможно. Получается, что практически вся выручка от технологического присоединения представляет собой прибыль и подлежит налогообложению. В таком случае размер платы за технологическое присоединение должен быть увеличен на 25 % от стоимости капиталовложений (расчитывается как 100 % / (100 % – 20 %), где 20 % – ставка налога на прибыль). Включение налога на прибыль в состав платы за технологическое присоединение не осуществлялось регулирующими органами до того момента, пока Федеральная служба по тарифам не дала соответствующие разъяснения [2].

При реформировании энергетики проявилась проблема, связанная с дублированием управлеченческих функций. Вместо одного предприятия в энергетике появилось как минимум четыре, каждое со своей организационной структурой и управлеченческим аппаратом. Кроме того, у каждого предприятия появилась своя управлеченческая надстройка на федеральном или региональном уровне, а сами предприятия стали филиалами. В сетевом бизнесе были созданы межрегиональные распределительные сетевые компании – МРСК (например, ОАО «МРСК Северо-Запада» или ОАО «МРСК Центра») –

и холдинговая компания с государственным участием (ОАО «Холдинг МРСК»). Средства на их содержание поступают из тарифов, установленных в регионах [3]. Для списания этих затрат и их учета при налогообложении прибыли необходимо доказать их экономическую целесообразность, что достаточно сложно сделать. Управляющая компания выполняет координирующую функцию, обладает большей устойчивостью, нежели более мелкая компания, имеет большие возможности привлечения финансовых ресурсов, а следовательно, и развития. В настоящее время Федеральная служба по тарифам рассматривает деятельность управляющей ком-

пании ОАО «Холдинг МРСК» как регулируемой организации, что позволяет филиалам включать эти затраты при налогообложении прибыли без риска. В отношении МРСК вопрос пока что остается открытым.

Таким образом, можно видеть, что законодательство в электроэнергетике претерпевает изменения, меняются система тарифообразования и методы регулирования, правила функционирования рынков электроэнергии. Налоговая система также не стоит на месте, и эффективный финансовый менеджер должен быть в курсе налоговых аспектов деятельности своего предприятия и отслеживать налоговые риски своей компании.

* Работа выполнена при поддержке Программы стратегического развития (ПСР) ПетрГУ в рамках реализации комплекса мероприятий по развитию научно-исследовательской деятельности на 2012–2016 гг.

ИСТОЧНИКИ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 02.10.2012) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>
2. Письмо ФСТ России от 19.10.2012 № ДС-8180/12 «О налоге на прибыль в плате за технологическое присоединение» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rek.permkrai.ru/news/region/2012/10/30/625/>
3. Постановление Правительства РФ от 29.12.2011 № 1178 (ред. от 05.10.2012) «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=136299>

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

4. Акулов В. Б. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. 3-е изд., доп. и перераб. Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2004. 228 с.
5. Арутюнова О. Л. Нагрузочные потери на оптовом рынке [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.zodiak-energo.ru/articles/article/120/>