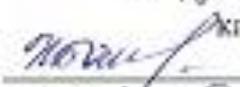
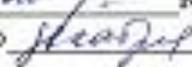


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра финансов, денежного обращения и кредита

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ В
ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА ОБЪЕМ
ЗАИМСТВОВАНИЯ
Заведующий кафедрой


канд. экон. наук
К.А. Баннова
« 16 »  2018г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(магистерская диссертация)

НАЛОГОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В РФ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

38.04.01 Экономика

Магистерская программа «Финансовая экономика (финансомника)»

Выполнил(а) работу
Студент(ка) 3 курса заочной
формы обучения



Чувашова
Екатерина
Андреевна

Научный руководитель
Канд. экон. наук, доцент



Корчемкина
Елена
Сергеевна

Рецензент
Руководитель консалтинговой
группы
ООО «Центр налоговой
помощи»



Барышева
Наталья
Павловна

г. Тюмень, 2018

Работа выполнена на кафедре финансов, денежного обращения и кредита
Финансово-экономического института ТюмГУ
по направлению «Экономика»,
магистерская программа «Финансовая экономика (финансомика)»

Защита в ГЭК
протокол от _____ № _____
оценка _____

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ.....	6
1.1. Экономическое содержание налогового консультирования.....	6
1.2. Развитие налогового консультирования в РФ. Факторы влияния.....	17
1.3. Структура института налогового консультирования в РФ.....	23
1.4. Методика проведения налогового консультирования.....	27
ГЛАВА 2. НАЛОГОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В РФ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ	35
2.1. Динамика показателей развития рынка налогового консалтинга в РФ.....	35
2.2. Анализ результативности налогового консалтинга на примере ООО «Центр налоговой помощи».....	47
2.3. Проблемы налогового консультирования: экономический и правовой аспекты.....	66
ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РФ.....	71
3.1. Зарубежный опыт налогового консультирования как основа для отечественной системы	71
3.2. Налоговое консультирование бизнеса как инструмент развития российской экономики.....	79
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	86
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	89

ВВЕДЕНИЕ

Приоритетной задачей современной налоговой политики России является устранение административных барьеров и создание максимально комфортных условий для осуществления предпринимателями экономической деятельности. Достижение данной задачи обуславливает необходимость решения проблемы добросовестного исполнения налогоплательщиками обязанности по уплате налогов и сборов. Значительными возможностями в решении этой проблемы обладает институт налогового консультирования, находящийся на этапе своего становления.

Налоговое консультирование становится всё более востребованной услугой у налогоплательщиков, так как консультирование со специалистом в этой сфере позволяет уменьшить, не нарушая законодательства, совокупность налоговых платежей, снизить риски неправильного исчисления и уплаты налогов, защитить себя от ущерба, связанного с налоговыми санкциями, улучшить конечные результаты деятельности.

Несовершенство налогового законодательства создает значительные трудности, как для российских, так и для иностранных компаний, работающих на внутреннем рынке. Поэтому налоговое консультирование приобретает всё наибольшую актуальность.

Вопросы в сфере налогового консалтинга в наши дни обсуждаются очень активно, идут споры относительно различных его сторон, например, стоит ли выделять налоговое консультирование как самостоятельный вид деятельности, принимать дополнительные поправки в законодательство для регулирования этой деятельности, или же достаточно существующей базы, регулирующей например аудиторскую деятельность.

Цель магистерской диссертации является разработка методических рекомендации по совершенствованию налогового консультирования в России.

Постановка данной цели обусловила необходимость решения следующих задач:

- рассмотреть понятие, сущность налогового консультирования, его основные виды и причины его появления в России;
- исследовать структуру института налогового консультирования;
- охарактеризовать состояние рынка налогового консалтинга в России;
- выявить актуальные проблемы и перспективы развития налогового консультирования в России.

Объектом исследования является налоговое консультирование.

Предмет исследования – совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в процессе налогового консультирования в России.

Теоретической основой выпускной квалификационной работы послужили исследования отечественных и зарубежных ученых в области налогового консультирования. Среди российских ученых можно назвать Кирину Л.С., Андреева Е.П., Васьковского Д.В. и др.

Научная новизна работы заключается в следующем:

- уточнено понятие налогового консультирования. Налоговое консультирование представляет собой форму предоставления профессиональной посреднической деятельности по оказанию налогоплательщикам консультационных услуг в сфере налогообложения.
- обоснованы рекомендации по совершенствованию налогового консультирования в РФ в свете сложившихся реалий социально – экономического развития.

Структура выпускной квалификационной работы обусловлена поставленными в исследовании задачами. Первая глава посвящена изучению сущности налогового консультирования, причин его появления в России, основных видов налогового консультирования. Вторая глава работы посвящена современному состоянию оказания услуг налогового консультирования в России. В третьей главе представлены пути совершенствования процесса оказания услуг налогового консультирования на основе изучения зарубежного опыта.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

1.1. Экономическое содержание налогового консультирования

В условиях перехода к рыночной экономике важное значение приобретают соблюдение и достижение качественных параметров роста, а также самодостаточного развития страны, в целом и всех ее регионов. Последнее предполагает высокую доходность бюджетов всех уровней, с учетом качественной привязки к их ресурсной базе, которая является основой формирования налогового потенциала. От величины налогового потенциала и полноты его реализации напрямую зависит качественное и количественное выражение общественных благ, предоставляемых государством своим гражданам. Налоговый потенциал представляет собой одну из ключевых характеристик, отражающих уровень регионального развития. В условиях современных социально – экономических преобразований возрастает потребность в разработке научных подходов по более точной оценке налогового потенциала региона.

В последние десятилетия в научной и учебной литературе все больше уделяется внимания определению сущности налогового потенциала. Данный термин находит широкое использование в научно – исследовательских работах, публикациях и нормативно – методических документах. Неоднозначность его трактовки в современной зарубежной и отечественной науке и практике привела к множеству различных определений.

Наиболее дискуссионным остается вопрос об обоснованности рассмотрения термина «налоговый потенциал» как научной категории. Для выявления сущности данного термина как экономической категории исследователями было использовано два аспекта: первый основывается на теоретических положениях категории «налог» и его месте в системе научных

категорий, а второй взаимосвязан с категориями: экономический и финансовый потенциал [25, с. 96].

Ученые – налоговеды В.Г. Пансков и В.Г. Князев утверждают, что «налог является комплексной категорией, т.е. одновременно экономической, финансовой и правовой».

Экономист В.М. Пушкарева в работе «История финансовой мысли и политики налогов», анализируя содержание категории «налог», его двойственную природу – экономическую и правовую, относит налог к одному из основных понятий финансовой науки.

В работах Т.Ф. Юткиной налоги рассматриваются как частная категория по отношению к всеобщей экономической категории «финансы».

Рассматривая словосочетание «налоговый потенциал» ключевое понятие «налог» является научной категорией. Что касается второй части словосочетания – «потенциал», то в русском словаре он означает «степень мощности в каком – либо отношении, совокупность средств, возможностей, необходимых для чего – либо» и находит широкое распространение для характеристики таких явлений, как экономический, финансовый и другие потенциалы.

Существование функциональной связи между налоговым потенциалом и экономическим и финансовым потенциалом позволяет, утверждать, что «налоговый потенциал» можно рассматривать как разновидность экономической категории.

Следует отметить, что внимание к вопросу о налоговом потенциале организаций появилось после принятия в 2007 г. Концепции системы планирования выездных налоговых проверок. Критерии и показатели, используемые для оценки налоговых рисков организаций, есть не что иное как инструменты косвенной оценки налогового потенциала. Налоговые риски с определенной долей условности можно рассматривать как разницу между налоговым потенциалом организации и фактически уплаченными налогами [36, с. 201].

Одним из возможных путей повышения уровня собираемости налогов и сборов может быть совершенствование системы налогового консультирования.

С развитием экономических отношений и осложнением финансовой среды деятельности организации меняется и налоговое законодательство, которое уходит далеко за рамки налогового кодекса и простого сбора доходов для финансирования деятельности социально – значимых направлений. Помимо собственно налогов и сборов, необходимых в соответствии с нормами налогового законодательства к исчислению в бюджет, и которые являются по своей природе издержками для организаций, существуют еще и расходы на соблюдение норм, выполнение расчетов, подготовку к представлению в контролируемые органы налоговых деклараций, расчетов и т.п. Подобные проблемы растут одновременно с осложнением налогового и «около» налогового законодательства и чаще всего являются скрытыми расходами для организаций, что вынуждает организации обращаться за профессиональной помощью к представителям института налогового консультирования.

Прежде чем говорить об определении термина «налоговое консультирование» или «налоговый консалтинг», необходимо выяснить, что понимается под «консультированием» и «консалтингом» в общем смысле этого слова.

Термин «консультирование» происходит от латинского слова *consultans* – советующий, *consultatio* – совещание. Поэтому в упрощенном варианте термин «консультирование» можно раскрыть как предоставление советов и обмен информацией.

Более точное же определение консультирования звучит так: консалтинг (консультирование) – это профессиональная деятельность в области решения различных проблем клиента (создания и управления функционированием организаций, например), осуществляемая лицом или группой лиц, не являющихся собственниками или сотрудниками этих организаций, это специфический, нематериальный вид услуги, результат которой часто сильно отсрочен, и контроль за качеством которой достаточно сложен.

Можно выделить два основных подхода к раскрытию понятия «консультирование», данные подходы представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Основные подходы к раскрытию понятия «налоговое консультирование»

Первый подход определяет термин с функциональной точки зрения.	Консультирование рассматривается как любая форма предоставления помощи в отношении содержания, процесса решения или построения задачи, при которой консультант не выполняет задачу самостоятельно, а только оказывает помощь.	Р.К. Юксвярова, М.Я. Хабакука, Я.А. Лейманна.
Второй подход рассматривает консультирование как самостоятельные услуги профессионалов.	Консультирование является набором услуг, оказываемых специально обученными и имеющими соответствующую квалификацию лицами, которые в объективной и независимой манере помогают клиенту выявить и проанализировать проблемы данной организации и рекомендуют способы решения этих проблем, а также при необходимости оказывают помощь в реализации предложенных решений.	О.К. Елмашев, Р. Метцгер, Л. Грейнер

Источник: [16, с. 114].

Сегодня практически каждая сфера жизни общества имеет свой вид консалтинга. Общая классификация консалтинга включает восемь отраслей консультирования по принципу предметности: управленческий консалтинг;

- администрирование;
- финансы;
- маркетинг;
- производство;
- консалтинг в сфере информационных технологий;
- управления кадрами;
- специальный консалтинг.

Налоговое консультирование можно отнести к финансовому консалтингу.

Зная определение консалтинга, можно составить и определение налогового консультирования: это вид профессиональной деятельности по оказанию заказчику (консультируемому лицу) на платной основе услуг,

содействующих должному исполнению налогоплательщиками, плательщиками сборов, налоговыми агентами, иными лицами обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах [56, с. 63].

Налоговое консультирование – это абсолютно самостоятельный вид деятельности близкий, но не совпадающий по предмету и способу реализации ни с аудитом, ни с юридической консультацией. В таблице 1.2 приведены доказательства этого.

Таблица 1.2

Содержание понятий «налоговое консультирование», «аудит», «разъяснения по налогам и сборам»

	Налоговое консультирование	Разъяснения по налогам и сборам	Аудит
Субъекты	Независимые от налоговых органов субъекты	Федеральная налоговая служба, Министерство финансов РФ	Аудиторские организации, индивидуальные аудиторы
Содержание	В разработке рекомендаций по применению налогового законодательства и представительстве в налоговых отношениях	В информировании налогоплательщиков о действующем налоговом законодательстве, в разъяснении по вопросам применения законодательства	В независимой проверке бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности
Форма предоставления	Возмездная	Безвозмездная, в рамках законодательства	Возмездная

Источник: [36. С. 82].

Налоговое консультирование призвано помочь собственникам и (или) руководителям компаний, руководителям бухгалтерских и финансовых подразделений, работникам высшего и среднего звена решить возникшие проблемы, связанные с налогообложением.

Услуга по налоговому консультированию является по форме юридической, но содержит экономическое значение. Это выделяет налоговое

консультирование в самостоятельный вид предпринимательской деятельности, который отличается от других видов и требует привлечения профессионалов.

Услуги налогового консультирования как конечный результат деятельности экономического агента важно рассмотреть в рамках концепции сервис – доминирующей логики (service – dominant logic). Данный подход определяет услуги как процесс и взаимовыгодные отношения, а не как «нематериальное благо».

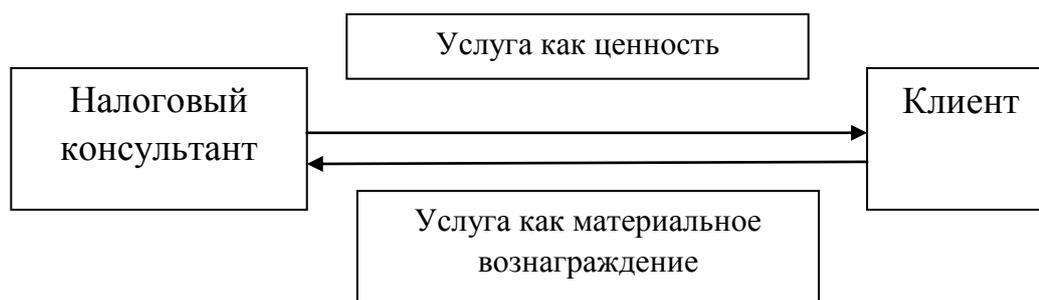


Рисунок 1.1 – Налоговое консультирование в рамках сервис доминирующей логики

Источник: [19, с. 132].

Однако более ёмким и отражающим всю специфику данной категории является определение Демишевой Т. А.: налоговое консультирование – это вид профессиональной деятельности по оказанию заказчику (консультируемому лицу) на платной основе услуг, содействующих оптимальному и должному исполнению налогоплательщиками обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах по их исчислению и уплате.

Из определения налогового консультирования можно сделать вывод о том, из каких услуг оно состоит:

- разъяснение положений законодательства о налогах и сборах;
- дача рекомендаций по ведению налогового учета, составлению и представлению налоговой отчетности;
- представление интересов консультируемых лиц в налоговых органах и иных органах государственной власти и местного самоуправления [43, с. 55].

Далее рассмотрим субъектный состав налогового консультирования:

- Налоговый консультант – физическое лицо, отвечающее квалифицированным требованиям и получившее аттестат налогового консультанта.
- Налоговая консультация – юридическое лицо, созданное в форме коммерческой организации для осуществления предпринимательской деятельности по налоговому консультированию и отвечающее требованиям законодательства.
- Консультируемые лица – физические лица (индивидуальные предприниматели) и организации, заключившие договор с субъектом налогового консультирования об оказании им услуг по налоговому консультированию.

Помимо понятия налогового консалтинга существует еще понятие процесса налогового консалтинга. Под процессом налогового консалтинга понимается последовательная серия действий и мероприятий, которые предпринимает налоговый консультант для разрешения проблем клиента и/или создания условий, при которых клиент в состоянии сделать это самостоятельно. То есть это любая форма оказания помощи в отношении разрешения проблем, связанных с налогообложением юридических или физических лиц, при которой консультант сам не отвечает за результат принятых решений.

Для налогового консультанта консультирование – это очень интересный и перспективный вид бизнеса, т.к. долговременная тенденция состоит в усложнении систем налогообложения и налоговых законодательств, что будет и в дальнейшем приводить к повышению спроса на этот вид консалтинга. Налоговые законы очень быстро меняются, что связано с политическими и экономическими изменениями. И именно налоговое консультирование помогает передать знания о системе налогообложения и происходящих в ней изменениях клиенту.

Сущность деятельности консультанта состоит не только в предоставлении частных ответов на конкретные вопросы относительно

исчисления и уплаты налогов и сборов, но и в оказании консультационных услуг более широкого значения, например, относительно возможных вариантов по снижению налогового бремени в рамках закона [33, с. 77].

Налоговый консультант в своей деятельности должен руководствоваться следующими принципами: законность, профессионализм, объективность и беспристрастность, добросовестность, честность, независимость, конфиденциальность, достоверность, ответственность, корректность.

Налоговый консалтинг включает в себя не только консультирование по выбору модели налогообложения в зависимости от вида деятельности организации, но и консультирование по вопросам налогового планирования, которые являются неотъемлемой частью финансового планирования организации. Налогообложение – это один из серьезных факторов, влияющих на результаты финансово – хозяйственной деятельности компании. Внедрение эффективной системы налогового планирования позволяет сэкономить денежные средства и способствует развитию бизнеса.

Налоговое консультирование использует индивидуальный подход к каждому заказчику, учитывает специфику его деятельности и особенности налогообложения в каждой отрасли. Налоговый консалтинг позволяет сделать налоговые платежи равномерными и умеренными.

Рассматривая российский рынок консультационных услуг в сфере налогообложения, следует отметить, что субъектный состав консультантов, способных оказывать и реально оказывающих услуги по вопросам налогообложения, весьма разнообразен. Это юристы, адвокаты и экономисты, аудиторы и аудиторские компании.

Консультационная деятельность по налоговому консультированию может быть основной в организации, если организация оказывает только консультационные услуги, или одним из видов деятельности, например, если организация оказывает аудиторские и другие услуги.

Консультации в области налогообложения оказываются сегодня как публично (публичный консалтинг), так и в частном порядке (заранее

определенному кругу покупателей). Можно встретить и компании, ориентированные на абонентское (прикрепленное) обслуживание крупных клиентов и специализирующиеся в проработке сложных вопросов [58, с. 480].

Также сферы налогового консультирования можно разделить на два сегмента: внешний и внутренний. Внешний консультант – это специализированная консалтинговая фирма или частный предприниматель, имеющий специальную подготовку и аттестат налогового консультанта. Целью их деятельности является комплексное консультирование клиента по вопросам оптимизации платежей по налогам и сборам, а также защита и представление интересов клиента во всех инстанциях.

Внутренний консультант – это специалист по налогообложению в штатном составе организации. Цель его деятельности является создание и поддержание в актуальном состоянии системы управления налогами и сборами, как элемент комплексной системы управления. Однако не каждая фирма может себе позволить иметь в штате консультанта по налогам и сборам. Такого специалиста могут себе позволить только крупные фирмы, способные выплачивать такому специалисту заработную плату. Большинство же мелких фирм иногда нанимают внешнего консультанта при такой необходимости.

В таблице 1.3 произведено сравнение деятельности внутренних и внешних консультантов:

Таблица 1.3

Сравнительная характеристика внутреннего консультанта и внешнего консультанта

Внутренний консультант	Внешний консультант
Зависим:	Независим:
Материально, от работодателя как от единственного источника дохода	Материально; финансовая ответственность в пределах контрактных сумм; определенная зависимость существует в рамках заключенного контракта, но нет принципиальной зависимости от организации, так как данный проект не является единственным

Продолжение таблицы 1.3

Административно; при организации процессов и ведении работ зависит от позиции руководителя, его взглядов и убеждений; зависит также от системы субординации в организации	Административно; система субординации не оказывает никакого влияния на ход организации процесса и ведения работ
При разработке программы изменений зависит от субъективных принципов, убеждений и позиции руководителя, зачастую вынужден считаться с позицией топ-менеджеров	При разработке программы, опирается на субъективные принципы, убеждения, позиции
Имеет личные интересы в организации	Не имеет никаких личных интересов в организации
Зависит от текущих процессов, результатов работы и последствий изменений	Не зависит от развития бизнеса и не всегда отвечает за последствия изменений
Находится в трудовых отношениях с организацией	Выполняет работу по контракту. Взаимоотношения регулируются действующим контрактом, техническим заданием и графиком выполнения работ
Всецело работает на организацию	Нанимается для выполнения определенных задач, на определенный период
Не высокий, по сравнению с внешними консультантами, уровень оплаты услуг (заработная плата)	Высокая стоимость услуг
Длительное время реализации изменений	За счет командной работы обеспечивается нормальный временной период реализации проекта
Разбирается в особенностях и тонкостях бизнеса; в особенностях и тонкостях организации; понимает текущие процессы; знаком с фактами и тенденциями в организации, понятна причинно-следственная связь тех или иных событий	Зачастую не знаком с бизнесом клиента, и время на его освоение фактически оплачивается клиентом.
Внутренний консультант работает, как правило, один	Работает в команде, объединяющей "узких" специалистов-профессионалов; при необходимости привлекает партнерские организации. Таким образом, обладает возможностью решать задачи любой степени сложности
"Выпадение" из процесса (болезнь, увольнение) внутреннего консультанта фактически останавливает процесс изменений	Возможность замены специалиста, обеспечивает непрерывность процесса

Продолжение таблицы 1.3

В основе - личный опыт, ограниченный периодом работы в компаниях	Обладают большим опытом решения подобных задач в других организациях
Обладают профессиональной информацией основанной на личном опыте работы в компаниях и теоретическом материале	Владеют всесторонней информацией о проблемных областях, практике и путях решения этих проблем
Передаёт в процессе работы свои знания сотрудникам организации, тем самым поэтапно развивая их	Ориентирован только на решение задачи, а не на развитие персонала
Цели - интересы организации	Цели – максимизация прибыли внешних консультантов

Источник: [29, с. 116 – 119].

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что для обеспечения максимальной эффективности процессов развития следует объединить усилия внутреннего и внешних консультантов для реализации поставленных целей.

Цели деятельности внешних и внутренних консультантов взаимосвязаны и дополняют друг друга. Внешний налоговый консультант не сможет уберечь организацию от налоговых рисков, которые сопровождают любое решение, принимаемое руководством фирмы, если в ней отсутствует налоговая политика как составная часть финансовой политики. С другой стороны внутренний налоговый консультант не всегда сможет разобраться в тонкостях налогового законодательства в определенной узкой сфере налогов.

Сформированная из ключевых квалифицированных сотрудников организации рабочая группа, возглавляемая внутренним консультантом, должна стать ядром будущих изменений (после выполнения своих задач внешними консультантами). Она сможет и в дальнейшем поддерживать определенный уровень организационного развития, при периодическом наблюдении со стороны внешних консультантов.

Процесс развития организации начинается с момента ее учреждения и должен быть постоянным. Существует заблуждение, что достаточно один раз

привлечь консультантов по организационному развитию, прописать дальнейшее развитие и можно успокоиться. Это далеко не так: развитие организации – это непрерывный процесс. Поэтому предприятиям необходимо периодически обращаться к помощи налоговых консультантов для того, чтобы шагать в ногу со временем [17, с. 61].

1.2. Развитие налогового консультирования в РФ. Факторы влияния

За последние десятилетия в нашей стране появилось много разного вида предпринимательской деятельности, но один тип все же требует должного внимания, поскольку этот тип очень сложный, но в то же время и многозначительный. Это предоставление консультационных услуг по ведению бизнеса – налоговое консультирование.

Изначально термин «налоговое консультирование» появился в мае 2000 г. в Письме Министерства Российской Федерации по налогам и сборам. Министерство по – своему определило понятие налогового консультирования: «Консультирование – это деятельность независимых от налоговых органов субъектов по даче рекомендаций, составлению документов, представительству, осуществляемая в интересах налогоплательщиков. Консультирование – способ реализации прав конкретного налогоплательщика на получение квалифицированной помощи профессионала».

Также о налоговом консультировании косвенно упомянуто в Налоговом кодексе и Конституции РФ. В Налоговом кодексе, в ст. 26, 27, 29 устанавливается институт представительства налогоплательщика в органах государственной власти, судах и т.д. Конституция РФ предусматривает право граждан «свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом» [16, С. 102].

Появлению налогового консультирования в России способствовал ряд

факторов:

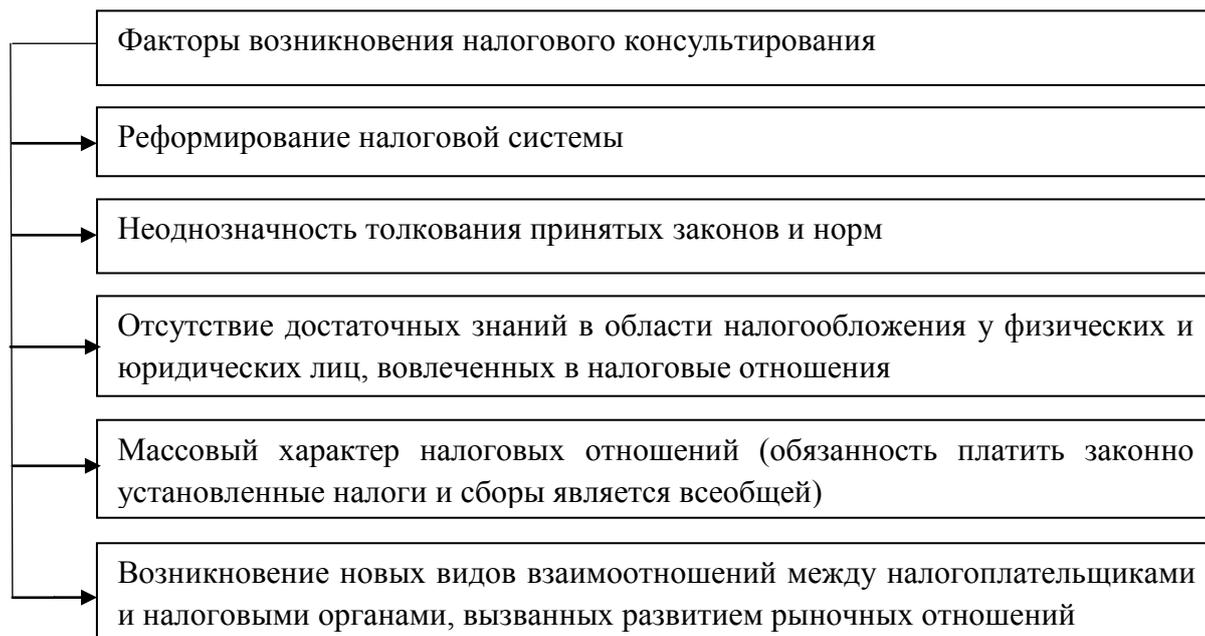


Рисунок 1.2 – Факторы, обусловившие возникновение налогового консультирования

Источник: [25, с. 228]

В России становление налогового консультирования происходило одновременно с формированием налоговой системы. Характерно, что первые консультанты появились среди работников налоговой службы. Развитие налогового законодательства, постоянное увеличение количества нормативных документов, регулирующих налогообложение, отсутствие традиций уплаты налогов, вернее, наличие традиций уклонения от налогов predeterminedили появление потребности в услугах налогового консультанта. Уклонение от уплаты налогов происходит как по причине незнания законов, низкой налоговой дисциплины, так и в результате использования пробелов в законодательстве, которых становится все меньше.

Одной из главных предпосылок появления налогового консультирования в России является сложность налогового законодательства. В Налоговый кодекс постоянно вносятся доработки, Министерство финансов РФ иногда дает взаимоисключающие комментарии и разъяснения в области налогового законодательства. Решения арбитражных

судов по схожим ситуациям также часто различаются. Поэтому организации нередко нуждаются в квалифицированной помощи при решении проблемных вопросов с налоговыми инспекциями [18, С.81].

Для того, чтобы понять, что происходит в сфере налогового консультирования в России в настоящий момент, обратимся к истории развития этого вида консалтинга. История становления налогового консультирования и налоговой системы в целом тесно взаимосвязаны, поэтому и этапы их развития одинаковы. Этапы развития налогового консультирования в России представлены в таблице 1.4.

Таблица 1.4

Этапы развития налогового консультирования в России

Период	Характеристика этапа	Характеристика консультационных услуг
1992–1998 гг.	Становление налоговой системы в РФ происходило одновременно с созданием рыночных отношений в экономике. На этапе становления налоговой системы центр тяжести налогового бремени переносится с одного направления на другое: прибыль, доходы, имущество.	Спрос на консультационные услуги информационного характера о введенных налогах, об изменениях и дополнениях по налоговому законодательству; о порядке применения нормативно-правовых актов по налогообложению и т.п.
1998–1999 гг.	Стихийно развивающиеся рыночные отношения привели к экономическому кризису 1998 г., который обострил проблему мобилизации доходов в государственный бюджет. Налоговая политика приобрела преимущественно фискальный характер, что повлекло за собой чрезмерное изъятие доходов налогоплательщиков.	Налоговое консультирование по анализу применяемых схем, позволяющих сокращать налоговые платежи в бюджет. Спрос на услуги по налоговому консультированию касается в основном вопросов минимизации налогов.
2000–2004 гг.	С принятием закона о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем и принятием 2-й части Налогового кодекса РФ начался этап борьбы с уклонением от уплаты налогов одновременно с либерализацией налоговой системы	Налоговое консультирование продолжает ориентироваться на анализ схем, с помощью которых сокращаются налоговые платежи.

Продолжение таблицы 1.4

2004 г. – по настоящее время	Постепенное ужесточение налогового администрирования и финансового мониторинга. Одновременно практически ежегодно вносятся огромное количество изменений в налоговое законодательство.	Завершение романтического периода развития налоговой системы. Развитие интеллектуальной составляющей в налоговом консультировании. Появление и развития профессиональных участников рынка налогового консультирования.
------------------------------	--	--

Источник: [38, с. 65]

В 2002 году было зарегистрировано Некоммерческое партнерство «Палата налоговых консультантов» во главе с доктором экономических наук, профессором, академиком Российской академии естественных наук, Дмитрием Георгиевичем Черником.

Палата налоговых консультантов Российской Федерации является ведущим профессиональным объединением налоговых консультантов, в рамках своей деятельности осуществляя услуги по налоговому консультированию, а также разрабатывает правила и стандарты оказания консалтинговых услуг, осуществляет подготовку и аттестацию специалистов по данному направлению, проводя их стажировку и курсы повышения квалификации.

Палатой налоговых консультантов разработаны единые стандарты по налоговому консультированию. Структура стандартов, устанавливающих требования к осуществлению деятельности по налоговому консультированию, следующая:

- базовый стандарт. Налоговое консультирование. Общие положения;
- оказание консультационных услуг по вопросам применения законодательства о налогах и сборах;
- налоговое планирование;
- порядок ведения налогового учета у налогоплательщика;
- проверка правильности ведения налогового учета и составления налоговой отчетности;

- отбор элементов для проведения контрольных процедур при проверке налоговой отчетности;
- составление налоговой отчетности юридических и физических лиц;
- оказание консультационных услуг во время мероприятий налогового контроля и защита интересов налогоплательщика при рассмотрении материалов налоговой проверки;
- представление интересов консультируемого лица в ходе досудебного урегулирования налогового спора;
- представление интересов консультируемого лица в судебных органах;
- документирование при проведении проверки правильности ведения налогового учета.

Большую роль в становлении налогового консультирования сыграло выделение его из сферы аудиторских услуг. Имеются мнения о том, что сфера налогового консультирования не нуждается в специальном законодательном регулировании, либо, что она может быть урегулирована вместе с аудиторской деятельностью в одном законе.

Однако, в защиту того, что налоговое консультирование – это отдельный от аудита вид деятельности, можно привести некоторые доводы. Уже поднят вопрос о законодательном регулировании налогового консультирования как самостоятельного вида деятельности. Существует проект Федерального закона «О налоговом консультировании», который, однако еще не принят.

Налоговые консультанты, должны заниматься профессионально той деятельностью, которая на них возлагается в качестве основной функции. Они должны получать соответствующее специальное образование и организовывать наилучшим образом свою деятельность по налоговому консультированию.

Законное налоговое консультирование должно быть разрешено специальной категории лиц – профессионалов, которые допускаются к этой деятельности на законных основаниях после получения соответствующего образования в высшем учебном заведении в рамках дополнительного, профессионального образования.

Все вышеперечисленное обуславливает еще одну причину выделения налогового консультирования в отдельный вид деятельности [15, С. 76].

Подводя итог выше изложенному, можно сделать вывод о том, что причин появления налогового консультирования в России несколько. К ним относятся:

- развитие рыночных отношений и, как следствие, постоянно изменяющееся законодательство;
- разнообразие налогов и сборов;
- многочисленность и противоречивость нормативных документов;
- сложность применения действующих норм законодательства о налогах и сборах;
- введение в действие Налогового Кодекса РФ;
- неясность налогового законодательства, взаимоисключающие комментарии и разъяснения Министерства финансов в области налогового законодательства;
- выделение налогового консультирования из аудиторских услуг и др;
- политика ФНС России, ориентированная на жесткое разграничение функций налоговых органов и независимых от государства налоговых консультантов.

Однако, следует заметить, что тормозит развитие налогового консультирования в России отсутствие нормативного документа, который полностью бы регулировал и структурировал все вопросы, касающиеся налогового консультирования, что является большим пробелом и не позволяет полноценно развиваться рынку услуг должным образом.

Данный законодательный пробел ведет к тому, что арбитражные суды могут не принимать доводы налоговых консультантов в качестве самостоятельных субъектов правоотношений. Действительно, в соответствии с Налоговым кодексом, налогоплательщик не вправе ссылаться на заключение налогового консультанта, так как ему необходимо самостоятельно исполнять обязанность по уплате налога.

Законодательное регулирование налогового консультирования будет способствовать сокращению налоговых споров и повышению уровня правовой культуры налогоплательщиков. Налоговое консультирование способствует урегулированию налоговых конфликтов, в дальнейшем потенциал налоговых консультантов позволит создать предпосылки для будущего экономического роста и инвестиционной привлекательности страны, а также расширит возможности инвестиционной и инновационной деятельности [57, С. 33].

1.3. Структура института налогового консультирования в РФ

Институт налогового консультирования в нашей стране начал формироваться в 90 – е годы прошлого века. Но и по сей день происходит процесс его становления и развития.

С развитием налогового консультирования возникла необходимость в разработке единых правил, определяющих взаимоотношения налоговых консультантов с разными структурами, осуществляющими правовое регулирование деятельности. Разработка правил определяется необходимостью в защите, как налоговых консультантов, так и налогоплательщиков с точки зрения налоговых правонарушений. Целью налогового консультирования является также предупреждение налоговых нарушений посредством следующих видов взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками:

- обмен информацией, способствующей налоговому администрированию;
- упрощение процедуры государственной регистрации, составление отчетности о снижении нагрузки на бизнес;
- создание и актуализация электронных баз данных, содержащих необходимые сведения для исчисления и уплаты налогов и сборов;
- налоговый аудит;
- мотивация участников налоговых правоотношений, повышение налоговой культуры и др [17, с. 32].

Деятельность налоговых консультантов по предупреждению правонарушений в сфере налогообложения направлена на формирование у налогоплательщика добросовестного подхода к исчислению и погашению налоговых обязательств. Наличие сложной системы налогообложения и значительного количества арбитражных споров по вопросам налогообложения определяет потребность в услугах, направленных на минимизацию налоговых рисков конкретных бизнес – структур. В ходе развития института налогового консультирования возникает острая потребность в построении концепции налогового консультирования, представляющей собой основу для решения проблем налогового консультирования и направленную на соответствие экономических интересов государства в части формирования налоговых поступлений в бюджет и интересов налогоплательщиков. Будущая Концепция налогового консультирования должна содержать в себе комплекс целей и задач, а также принципов, определяющих тактику действий при оказании услуг в области налогообложения [36, с. 28].

Перспективы налогового консультирования в РФ определяются Проектом федерального закона «О налоговом консультировании», который подготовлен с целью детализации положения НК РФ об институте налогового представительства. Положения нового закона представят возможность определения правового статуса уполномоченным представителям налогоплательщика, позволят определить его роль, место и функции в налоговых правоотношениях и организовать эффективную деятельность по налоговому консультированию. Осуществление деятельности налоговых консультантов планируется без привлечения бюджетных средств государства, что в общем, имеет существенное значение для государства.

Для лучшего понимания этого института необходимо изучить его структуру, представленную на рисунке 1.3.

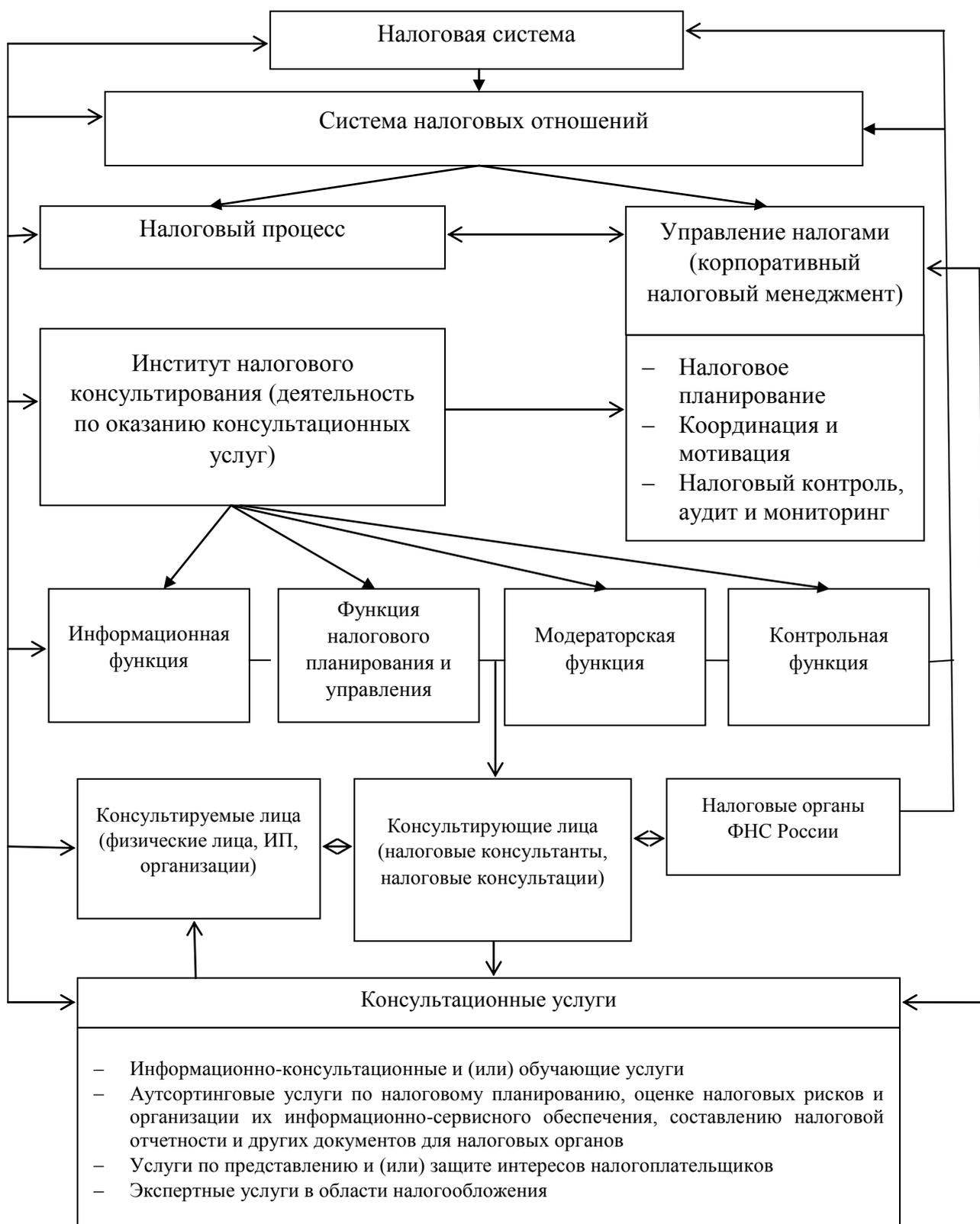


Рисунок 1.3 – Структура института налогового консультирования в России

Источник: [26, с. 127].

По данным рисунка 1.3 можно сделать вывод, что налоговое

консультирование неотделимо от налоговой системы в целом. Налоговое консультирование оказывает непосредственное влияние на налоговый процесс и его итог, а также на управление налогами и сборами.

Институт налогового консультирования имеет многоуровневое строение, включает в себя несколько составных элементов, сформировавшихся в процессе интенсивного развития культуры налоговых отношений и имеющих тенденцию к расширению [4, С.32], в том числе:

Профессиональная деятельность независимых специалистов, включающая в себя деятельность налоговых консультантов, аудиторов, юристов, адвокатов, медиаторов, арбитражных управляющих, финансовых посредников (банков и иных финансовых институтов – инвестиционных, управляющих страховых компаний, пенсионных фондов). В рамках указанного блока специализированные функции налогового консультирования присущи налоговым консультантам.

Деятельность специалистов и специализированных подразделений в корпорациях и консолидированных группах налогоплательщиков, осуществляющих консультирование дочерних организаций, территориально обособленных подразделений и кластерных бизнес – единиц в процессе осуществления внутреннего контроля, учета информации для целей налогообложения (налогового учета), применения трансфертных цен, а также в свете противодействия обвинениям в необоснованной налоговой выгоде.

Налоговые консультанты выступают одним из участников налоговых отношений, обеспечивающих функционирование налоговой системы.

Структура института налогового консультирования будет не полной без его функций:

- информационная функция. Институт налогового консультирования призван информировать налогоплательщиков о порядке применения положений Налогового Кодекса.
- функция налогового планирования и управления. В рамках этой функции институт налогового консультирования помогает налогоплательщикам

правильно планировать бюджет предприятия с учетом налоговой нагрузки, рационализировать или, в случае такой возможности, снизить налоговые платежи.

- модераторская функция. Она состоит в том, что результаты налогового консультирования могут быть использованы заказчиком для принятия эффективных стратегических и оперативных налоговых решений. То есть налоговый консультант выступает модератором решения, а принимает и воплощает в жизнь это решение уже сам клиент.
- контрольная функция. Заключается во внутреннем контроле соответствия деятельности консультируемых предприятий законодательству о налогах и сборах [39, с. 210].

Описание структуры института налогового консультирование будет неполным без описания его субъектов: это налоговые органы, консультируемые лица (заказчики, клиенты) и налоговые консультанты (консультирующие лица). Все эти субъекты имеют тесную взаимосвязаны между собой [16, с. 222].

Подводя итог вышеизложенному, можно сказать, что налоговый консалтинг является неотделимым звеном системы налоговых отношений, занимая в ней свою нишу в форме предоставления профессиональной посреднической деятельности по оказанию налогоплательщикам консультационных услуг в сфере налогообложения.

1.4. Методика проведения налогового консультирования

Принятие решений в такой ответственной области как налогообложение деятельности компании требует досконального знания налогового законодательства, а также сложившейся арбитражной практики и мнений государственных органов. Поэтому, даже для компаний имеющих собственный налоговый департамент, привлечение сторонних практикующих специалистов в области налогообложения позволяет комплексно оценить проблему и принять

стратегически правильное решение.

В своей деятельности налоговые консультанты руководствуются определенной методикой, основанной на зарубежном и российском опыте.

Методика налогового консультирования — это определенная последовательность действий, которая позволяет решить проблему клиента или разработать варианты решения [43, с. 56].

Процесс консультирования согласно методике делится на несколько основных этапов для того, чтобы клиент и консультант могли систематически и методично переходить от фазы к фазе и от операции к операции, которые следуют друг за другом по логике и по времени.

В рамках консультационного процесса обычно выделяют следующие этапы: предварительный этап; предпроектный этап; проектный этап; реализация проекта; завершение проекта; постпроектный этап.

Эти этапы необходимо соблюдать в такой же последовательности, как они идут в методологии. Каждый этап в отдельности, по сути, представляет собой консультационный проект со своими задачами, методами их решения и результатами. Соответственно, каждый этап может иметь свою цену и служить предметом для отдельного договора.

Предварительный этап включает в себя: ознакомление консультанта с предприятием и со сложившейся проблемой, которую нужно решить, обсуждение сторонами путей решения проблемы, прояснение ролей консультанта и клиента, подготовку плана действий, переговоры и соглашение относительно контракта. Предварительный этап длится от одной до шести недель в зависимости от сложности выявленной проблемы. На этом этапе происходит формирование рабочей группы из числа руководителей и специалистов предприятия, назначение ответственного за дальнейшее взаимодействие рабочей группы и консультанта, определение статуса рабочей группы и регламента ее работы.

На предварительном этапе закладываются основы всего дальнейшего проекта. От того, насколько качественной будет подготовка к проекту, зависит

успех проекта. Также на этом этапе происходит определение ресурсного обеспечения проекта – время, информация и ее источники, финансы, персонал, материально-техническое обеспечение [55, с. 98].

Второй или предпроектный этап представляет собой диагностику существующей проблемы, основанную на тщательном изучении и анализе фактов, анализе и синтезе альтернатив.

Диагноз проблемы начинается с определения ее характера и сущности. Происходит анализ причин возникновения проблемы, обоснование необходимости разрешения проблемы, определение возможных путей решения проблемы. Обычно этот этап длится от двух до десяти недель. Опытные налоговые консультанты, уделяют этому этапу серьезное внимание.

Определившись с тем, какие требуются данные для решения проблемы, какие аспекты проблемы следует изучать, участники проекта создают фундамент для выработки правильных и качественных решений. Уже во время предпроектного этапа могут появиться некоторые решения.

Третий этап налогового консультирования – это проектный этап. Цель этого этапа — найти решение проблемы. Он включает в себя выработку альтернативных решений и их оценку, разработку плана осуществления изменений и представление предложений клиенту.

Важный момент данного этапа — разработка стратегии и тактики осуществления изменений, разработка календарного плана-графика работ. Особое внимание уделяется разработке норм, правил, процедур, регламентов, бюджетов и другой организационно-нормативной документации.

Четвертый этап налогового консультирования – это реализация проекта. На этом этапе становится ясно, насколько правильные и реальные предложения по решению проблемы были подготовлены консультантом в сотрудничестве с клиентом. Осуществление мероприятий должно осуществляться в соответствии с календарным планом – графиком работ, разработанным еще на третьем этапе.

Особое внимание на данном этапе необходимо уделять привлечению к

внедрению новшеств персонала, его обучению и мотивации к осознанию, принятию и поддержке изменений и инноваций. Важным является передача инструментария и методик, обеспечение их использования, корректировка решений, рекомендаций, плана действий и т.п. в случае необходимости. Контроль исполнения проекта и достижения необходимых результатов составляет значительную часть проекта. Этап реализации проекта по времени является самым продолжительным [55, с. 102].

Завершение проекта – это фаза проекта, на которой происходит оценка проведенной работы и сравнение фактически полученных результатов с планируемыми, анализ отклонений фактических показателей от плановых и причин их возникновения. Проводится разработка дополнительных корректировочных мероприятий и их осуществление в случае необходимости.

Завершающий этап занимает от одной до двух недель. В то же время имеют место факты, когда он затягивался практически на год, что было вызвано необходимостью внесения серьезных корректировок в ранее разработанный проект.

Необходимо отметить, что налоговое консультирование осуществляется в соответствии с определенной моделью. В настоящее время наиболее распространенными являются следующие модели налогового консультирования: экспертная, проектная, процессная и обучающая.

Анализируя все существующие методы налогового консультирования, необходимо оценить модели налогового консультирования, которые широко применяются в практической деятельности. Понимание роли, которую могут сыграть налоговые консультанты, поможет им при постановке задачи, формулировании требований к качеству услуг и результатам. В настоящее время самыми распространёнными являются следующие виды моделей налогового консультирования: экспертная модель консультирования; проектная модель консультирования; процессная модель консультирования; обучающая модель консультирования.

Основные отличия этих моделей представлены в таблицах 1.5 и 1.6.

Сравнительный анализ моделей налогового консультирования

Модель	Роль налогового консультанта	Роль организации-заказчика
Экспертная	Разъяснение и информирование руководителю и специалистам организации норм, правил и процедур, действующих в налоговом законодательстве. Помощь по специальному запросу руководителя и работников организации	Обеспечить консультанту доступ к необходимой и достаточной ему информации; оценить результаты работы специалиста по налоговому консультированию
Проектная	Организация сбора информации, ее анализ; разработка, обсуждение и принятие решений. Выбор критериев индивидуальной и групповой работы в рамках проектов, управление групповой работой. Разработка и внедрение высказанных идей, после сбора и обработки оценок, предложений; предоставление результатов проектирования	Предоставить необходимую информацию консультанту для определения проблемы клиента; внедрение разработанных проектов и принятых консультантом решений
Процессная	Организация сбора информации и ее анализа; разработка, обсуждение и принятие решений. Выбор критериев индивидуальной и групповой работы в рамках проектов, управление групповой работой. Разработка и внедрение высказанных идей, оценок, суждений, предложений; представление результатов проектирования. Сбор идей, оценка решений, полученных в процессе совместной работы с заказчиком; приведение их в систему рекомендаций, при необходимости участие во внедрении рекомендаций	Активная совместная работа с консультантом в рамках мероприятий, предложенных консультантом; высказывание собственных идей и предложений. Анализ проблем и выработка решений совместно с консультантом
Обучающая	Предоставление теоретической и практической информации по соответствующей проблеме в форме лекций, семинарских занятий, тренингов, деловых игр; формирование перечня рекомендованной литературы, разработка учебно-практических пособий.	Формирование запроса на обучение специалистов, самостоятельный выбор программы и формы обучения; формирование учебных групп

Источник: [28, с. 129].

Сравнительный анализ моделей налогового консультирования

Модель	Достоинства модели	Недостатки модели
Экспертная	Экономичность по затраченному времени как для налогового консультанта, так и для организации-заказчика	Эксперт не принимает участия на диагностическом этапе, поэтому ограничен теми фактами и исходными данными, которые ему предоставляет клиент
Проектная	Налоговый консультант имеет возможность детально проанализировать проблемы и их источники, участвуя в диагностическом этапе	Налоговый консультант не принимает участия во внедрении результатов проекта, не несет за него ответственности, что может привести к отсутствию адекватного и эффективного внедрения принятых решений
Процессная	Совместная работа налогового консультанта и организации-заказчика как одной команды, что дает возможность взаимно использовать информационных и технических ресурсов, знаний и опыта друг друга	Требование больших затрат времени, как от клиента, так и от налогового консультанта
Обучающая	Целесообразно использовать модель, когда организация-заказчик формирует запрос на обучение	Узкая направленность действий консультанта по обучению специалистов организации-заказчика, узкое воздействие на весь спектр областей применения налогового консультирования в организации

Источник: [28, с. 146].

Консультационный процесс не всегда происходит в рамках одной модели. Смена консультационных моделей может происходить при переходе от одного этапа налогового консультирования к другому этапу консультирования в зависимости от поставленных задач и приоритетов субъективных представлений клиента.

Роль предприятия – заказчика: формирование группы обучающихся специалистов. Роль консультанта – предоставление как теоретической, так и практической информации по соответствующей проблематике в форме лекций, семинарских занятий, тренингов, деловых игр.

Охарактеризованные выше модели налогового консультирования для наглядности восприятия представлены в таблице

Таблица 1.7

Модели налогового консультирования

Этапы консультирования	Модели консультирования							
	Экспертная (1)		Проектная (2)		Процессная (3)		Обучающая (4)	
	Консультант	Клиент	Консультант	Клиент	Консультант	Клиент	Консультант	Клиент
1. Стадия подготовки	-	+	-	+	+	+	+	-
2. Выявление проблемы (диагноз)	-	+	+	+	+	+	+	-
3. Планирование действий (разработка рекомендаций)	+	-	+	-	+	+	+	+
4. Внедрение рекомендаций	-	+	-	+	-	+	-	+
5. Оценка полученных результатов	-	+	-	+	+	+	-	+

Источник: [43, с. 174].

Практика консультирования в сфере налогообложения показала, что максимальный эффект от сотрудничества с налоговым консультантом и достижения целей консультационного проекта достигается при осознанном комбинировании различных видов консультирования. Объединяет все перечисленные роли налогового консультанта и снимает ограничения и различия экспертного, проектного обучающего и процессного консультирования комплексное консультирование. Именно такой тип консультирования становится все более востребованным на практике.

Подводя итоги главы 1, следует отметить, что под налоговым консультированием в рамках диссертационного исследования мы будем понимать профессиональную деятельность налоговых консультантов в области предоставления на платной основе консультационных услуг в решении различных проблем клиента, связанных с налогообложением в результате

деятельности организации.

В результате исследования были выявлены ключевые факторы, обусловившие развитие налогового консультирования в РФ, такими факторами являются реформирование налоговой системы, неоднозначность толкования принятых законов и норм, возникновение новых видов взаимоотношений между налогоплательщиками и налоговыми.

Современный институт налогового консультирования включает в свой состав такие элементы как: профессиональную деятельность независимых специалистов; реализацию публичных функций государственными органами по разъяснению положений налогового законодательства; деятельность специалистов и специализированных подразделений в корпорациях и консолидированных группах налогоплательщиков, осуществляющих консультирование дочерних организаций.

В рамках выпускной квалификационной работы необходимо проанализировать состояние и перспективы развития налогового консультирования в РФ, о чем речь пойдет в последующих главах магистерской диссертации.

ГЛАВА II. НАЛОГОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В РФ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

2.1. Динамика показателей развития рынка налогового консалтинга в РФ

К настоящему моменту налоговое консультирование занимает прочную нишу на рынке консалтинговых услуг. Рассмотрим, структуру консалтинга в динамике среди всех остальных консультационных услуг:

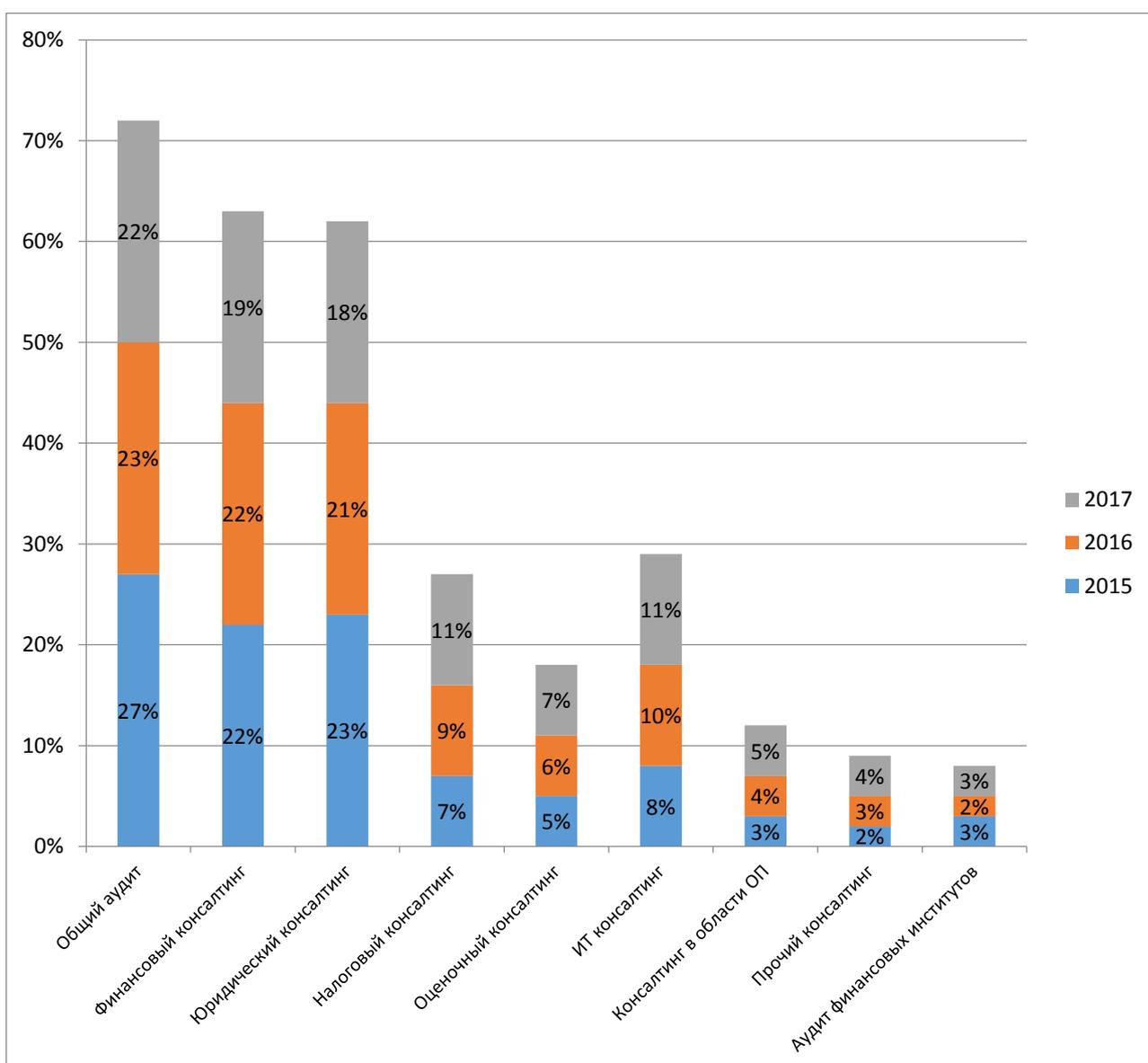


Рисунок 2.1 – Изменение структуры рынка консалтинга в 2015 – 2017 гг.

Источник: [32].

По рисунку 2.1 можно сделать следующие выводы: доля налогового консалтинга за последние 3 года непрерывно растет: в 2015 г. его доля была 7%, в 2016 г. 9% и в 2017 г. 11%. Доля же общего аудита, наоборот, снижается: в 2015 г. его доля составляла 27%, в 2016 г. 23% и в 2017 г. 22%.

На рисунке 2.2 представлена доля рынка налогового консалтинга среди всех консалтинговых услуг.

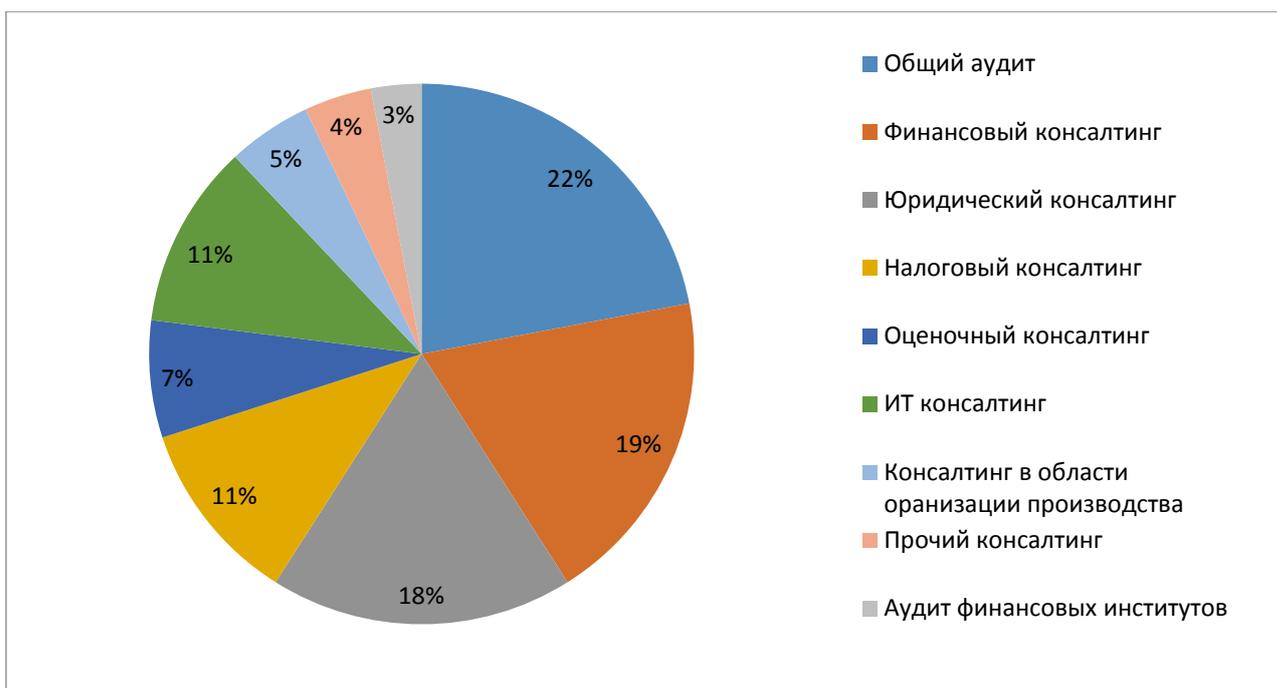


Рисунок 2.2 – Место налогового консалтинга в общей структуре консалтинговых услуг в 2017 г., %

Источник: [38].

Из рисунка 2.2 можно сделать вывод о том, что налоговый консалтинг занимает четвертое место по объему доли рынка после общего аудита (22%), финансового консалтинга (19%) и юридического консалтинга (18%). Одинаковую долю рынка с налоговым консалтингом занимает ИТ – консалтинг (11%).

Далее перейдем к исследованию динамики рынка налогового консультирования России. Основой данного исследования послужили данные «Эксперт РА», ведущего российского рейтингового агентства.

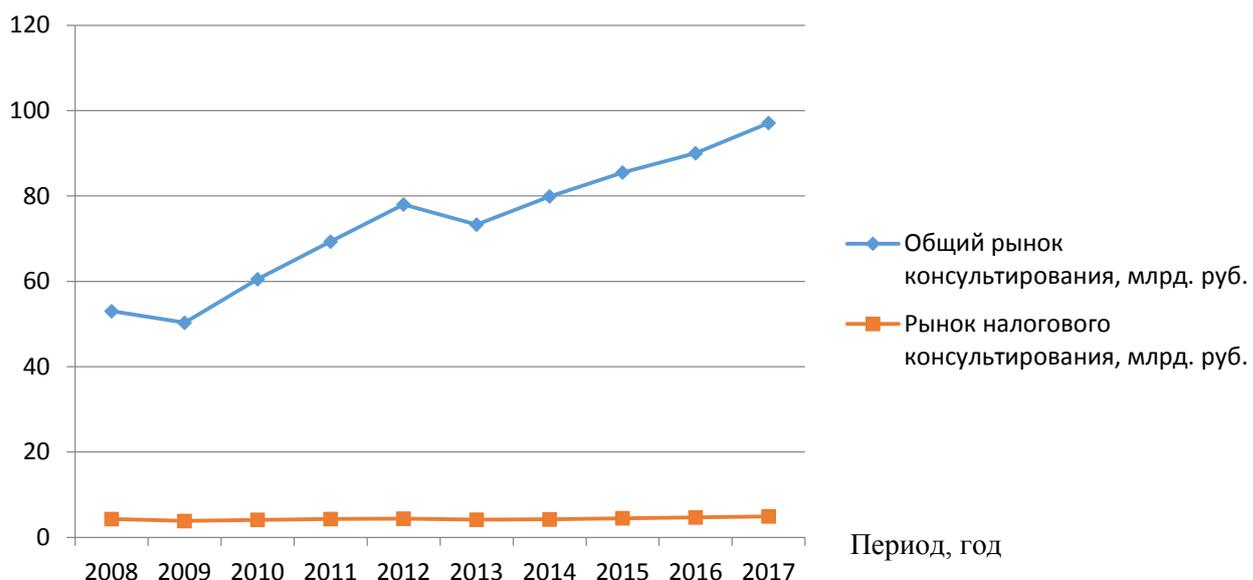


Рисунок 2.3 – Изменение емкости рынка налогового консультирования РФ в 2008 – 2017гг, млрд. руб.

Источник: [32].

За 10 лет общий рынок консультирования увеличился почти в 2 раза, с 53 млрд. руб. в 2008 г. до 97,1 млрд. в 2017 г. Рынок налогового консультирования по сравнению с общим рынком консалтинговых услуг за 10 лет изменился незначительно, рост составил 15%.

Достаточно явно видно влияние кризисных тенденций на рынок консультирования: в 2009 и в 2013 годах произошло проседание рынка, однако всегда после кризисов рынок достаточно быстро восстанавливается и растет. Можно сделать вывод, что как общий рынок консультирования, так и рынок налогового консультирования показывают стабильное развитие в течение последних 10 лет.

Сравнительную стабильность спроса на налоговый консалтинг можно объяснить «цифровизацией» налоговой системы. Она привела к росту требований к представляемым документам. Спрос на налоговые консультации обусловлен и новациями законодательства, которые связаны с внедрением требований плана мероприятий по противодействию размыванию налогооблагаемой базы и избежание двойного налогообложения.

Традиционным фактором, определяющим спрос на налоговые консультации, является усиление налогового администрирования. Лидеры рынка отмечают, что интерес к налоговому консалтингу остается стабильным – как в традиционной форме (ответы консультанта на вопросы заказчика или налоговый аудит), так и в виде сопровождения налоговых проверок.

Участились и вызовы налогоплательщиков в налоговые органы, к таким встречам компании необходимо готовиться, а руководителю необходимо сопровождение специалиста – налогового консультанта. Цена ошибки теперь вырастает, ведь уже введены пени по двойной ставке со второго месяца образования недоимки, да и сами налоги с 2019 года повысятся.

На сегодняшний день в России существует множество налоговых консультаций. Рассмотрим динамику количества налоговых консалтинговых фирм:

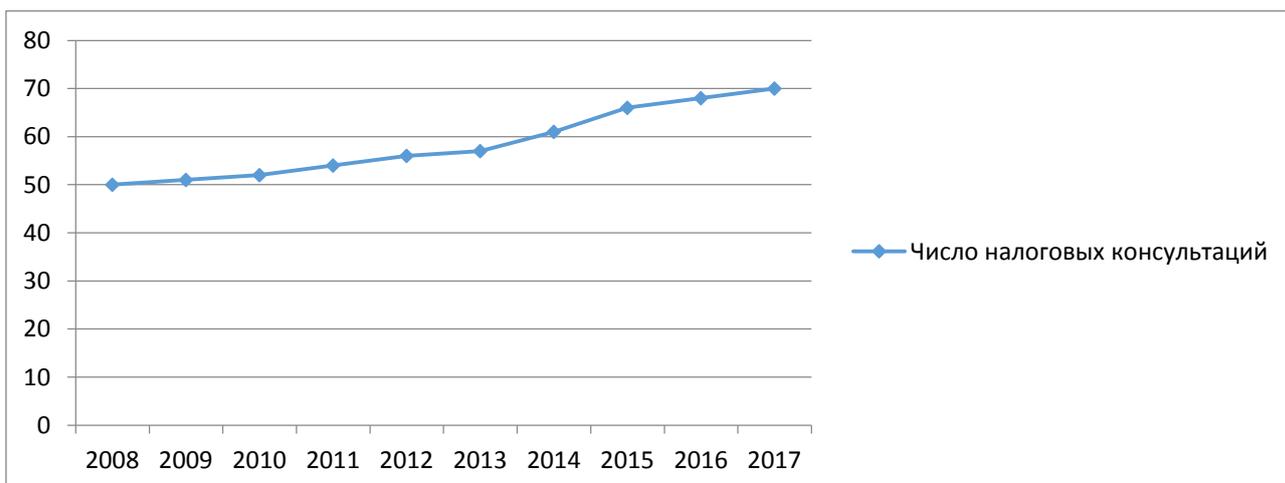


Рисунок 2.4 – Динамика числа фирм, занимающихся налоговым консалтингом

Источник: [38].

По рисунку 2.4 можно сделать следующие выводы: за последние 10 лет число фирм в сфере налогового консалтинга значительно увеличилось. По итогам 2017 года их число составило 70 фирм.

В таблице ниже представлен рейтинг двадцати самых крупных налоговых консультаций России по объему выручки и ее динамика за три последних года.

Динамика показателей выручки топ – 10 налоговых консалтинговых компаний
России в 2013 – 2017гг.

млн. руб.

Наименование компании (группы компаний)	Выручка за 2013г.	Темп роста в %	Выручка за 2014г.	Темп роста в %	Выручка за 2015г.	Темп роста в %	Выручка за 2016г.	Темп роста в %	Выручка за 2017г.
Объединенные консультанты ФДП	386,2	0,2	386,9	0,1	387,2	0,8	390,2	19,9	467,8
Уральский союз	402,6	-0,3	401,3	-0,4	399,7	-1,6	393,5	-7,6	363,6
ЮК Васильев. Солянки и партнеры	162,5	0,4	163,3	0,9	164,7	0,5	165,6	0,5	166,5
АНТ-Консалт	107,8	0,8	108,6	0,6	109,2	10,6	120,8	9,7	132,6
Лемчик, Крупский и Партнеры. Структурный и налоговый консалтинг	120,9	0,6	121,6	0,9	122,7	1,6	124,7	3	128,4
Нексия Си Ай Эс	105,8	-0,8	104,9	-1,5	103,5	-4,6	98,7	-9,7	89,1
ЧТО ДЕЛАТЬ	70,6	-3,1	68,4	-1,8	67,2	8,2	72,7	10,3	80,2
Созидание и Развитие	46,2	5,4	48,6	1,2	49,2	17,8	57,9	30,8	75,8
КБМ	51,9	3,1	53,5	1,3	54,2	6,0	57,5	27,8	73,4
Налоги и финансовое право	64,9	1,6	65,9	1,8	67,1	1,4	68,1	2,1	69,5
Ингерком-Аудит	61,8	1,4	62,7	1,7	63,8	2,9	65,7	5	68,9
Бетроен	72,5	-2,8	70,5	-2,0	69,1	-0,3	68,9	-1,5	67,8
УНУ Янс-Аудит	80,5	-2,9	78,1	-1,3	77,1	-3,6	74,3	-11,9	65,4
АЛЬТХАУС Консалтинг	39,5	7,8	42,5	6,5	45,3	11,8	50,7	17,4	59,5
КСК групп	38,5	4,7	40,3	5,9	42,6	6,2	45,3	13,2	51,3
Кроу Хорват Россия	21,6	11,6	24,2	4,0	25,1	19,0	29,9	66,0	49,6
Моор Стивенс Групп	41,5	3,4	42,9	1,8	43,7	0,8	44,1	2,0	44,9
ЭКФИ»	27,5	3,7	28,4	7,0	30,5	14,1	34,8	8,4	37,7
Группа ПРАУД	39,2	3,1	37,2	-1,0	36,8	-2,6	35,8	-4,6	34,2
РосФинАудит	19,4	7,9	20,9	7,4	22,5	13,2	25,5	9,7	28,0

Источник: [32, 38].

На рисунке 2.5 ниже представлена диаграмма, характеризующая распределение долей рынка между основными десятью игроками этого рынка.

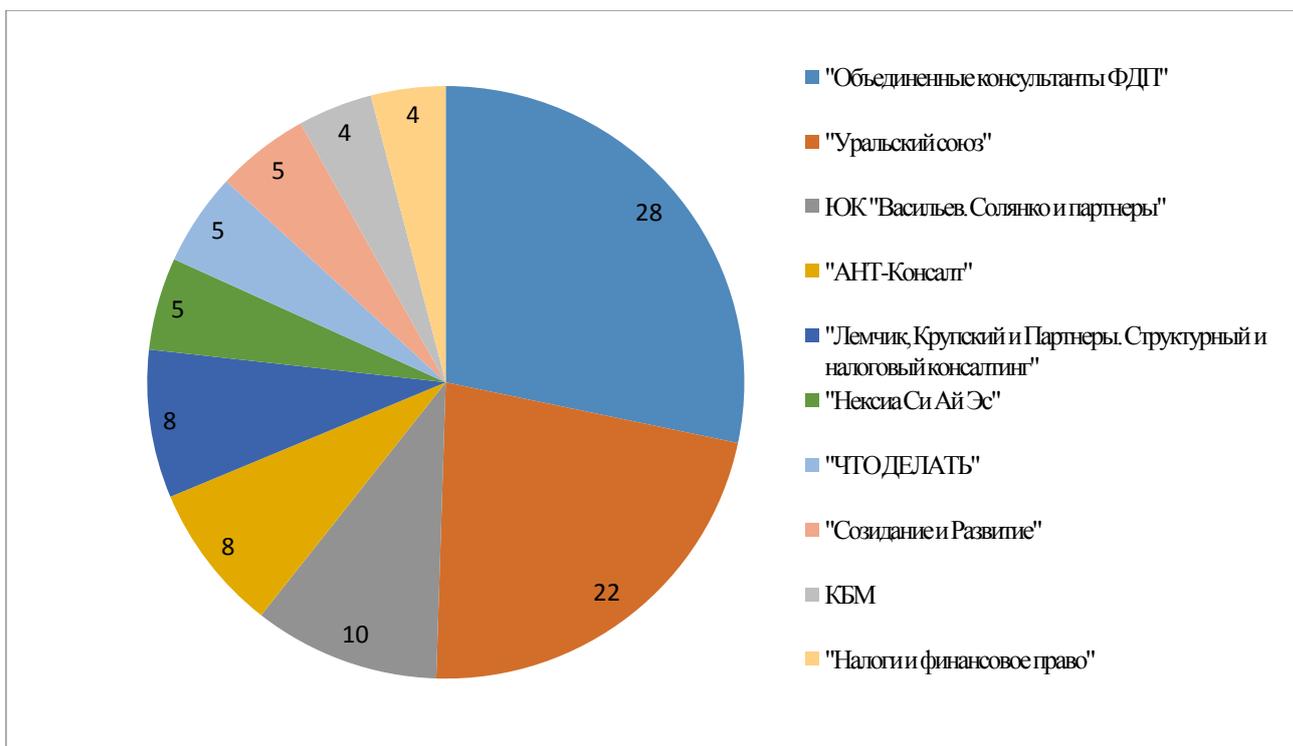


Рисунок 2.5 – Основные игроки рынка налогового консультирования по объему выручки в России в 2017 году, %

Источник: [38].

По таблице 2.1, и рисункам 2.5 и 2.6 можно сделать следующие выводы. Лидирующую позицию по объему выручки занимает консалтинговая компания "Объединенные консультанты ФДП". Компания оказывает следующие услуги: налоговое консультирование по сложным вопросам, выявление и актуализация налоговых резервов, сопровождение компаний при проведении налоговых проверок, налоговый арбитраж, анализ налоговых последствий сделок и иных фактов хозяйственной деятельности, разработка методических документов по налоговому учету.

По темпам роста выручки за 2017 г. лидирует компания "Созидание и Развитие". Рассмотрев показатели выручки в динамике, можно сделать следующие выводы: растет выручка у таких фирм, как: "Объединенные консультанты ФДП", ЮК "Васильев. Солянки и партнеры", "АНТ – Консалт",

"Лемчик, Крупский и Партнеры", "ЧТО ДЕЛАТЬ", "Созидание и Развитие", КБМ, "Налоги и финансовое право", "Интерком – Аудит", "АЛЬТХАУС Консалтинг", КСК групп, "Кроу Хорват Россия", "Моор Стивенс Групп", ЭКФИ, "РосФинАудит".

Снижение показателей выручки наблюдается у следующих компаний: "Уральский союз", "Нексия Си Ай Эс", "Бетроен", УНУ Янс-Аудит, "Группа ПРАУД".

На рис. 2.6 рассмотрены те же показатели, только в динамике:

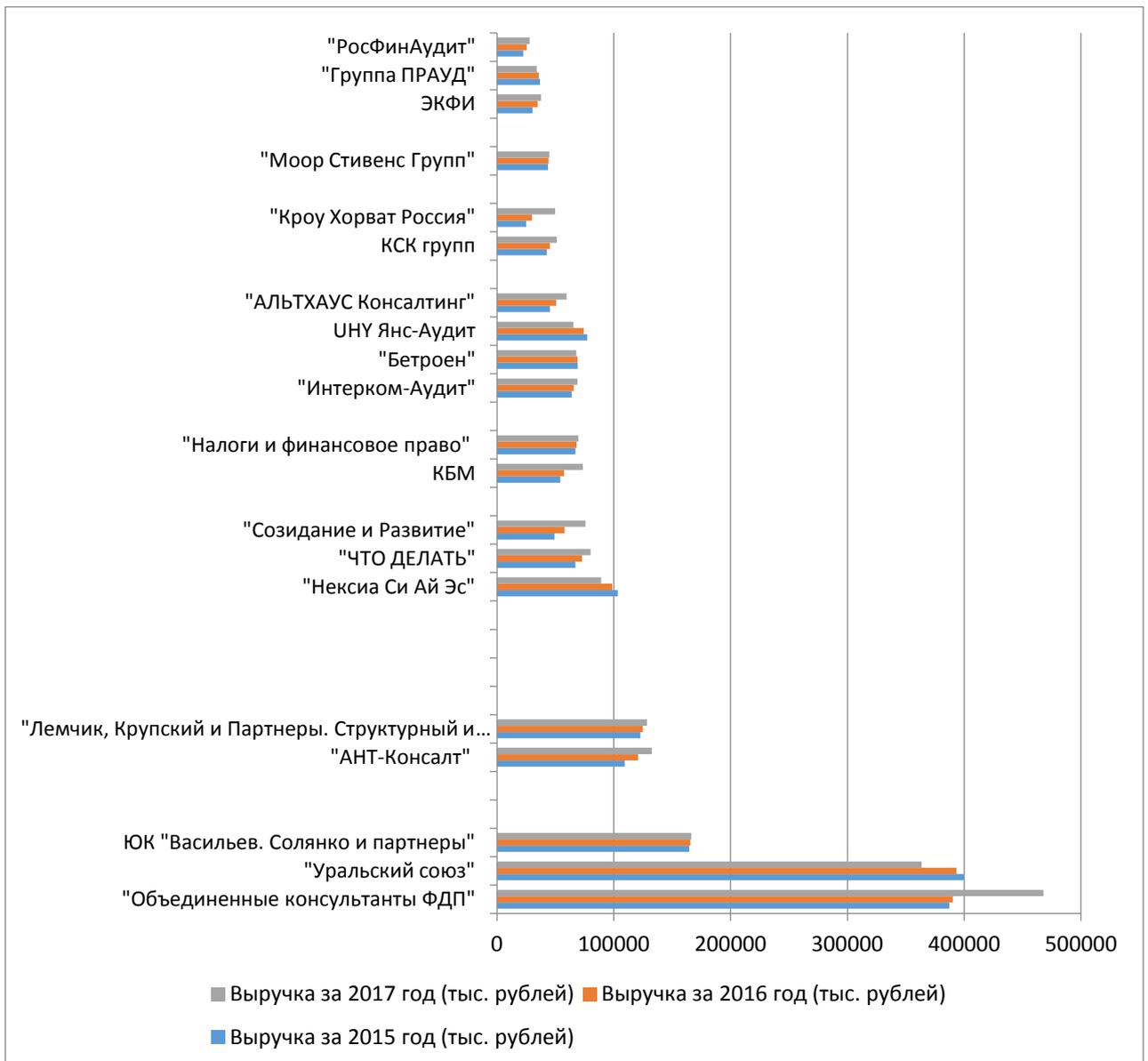


Рисунок 2.6 – Динамика выручки основных игроков рынка налогового консалтинга в России в 2017 году, тыс. руб.

Источник: [38].

В таблице ниже представлены данные о среднесписочной численности сотрудников – налоговых консультантов в налоговых консультациях.

Таблица 2.2

Средняя численность сотрудников – налоговых консультантов в
налоговых консультациях

Наименование компании (группы компаний)	Среднесписочная численность сотрудников за 2015г.	Среднесписочная численность сотрудников за 2016г.	Темп роста в % 2016г.	Среднесписочная численность сотрудников за 2017г.	Темп роста в % 2017г.
Объединенные консультанты ФДП	105	108	103	110	102
Уральский союз	45	41	91	0	0
ЮК Васильев. Солянка и партнеры	30	28	93	25	89
АНТ-Консалт	126	135	107	169	125
Лемчик, Крупский и Партнеры. Структурный и налоговый консалтинг	76	79	104	80	101
Нексия Си Ай Эс	408	400	98	373	93
ЧТО ДЕЛАТЬ	75	73	97	61	84
Созидание и Развитие	137	140	102	182	130
КБМ	17	19	112	20	105
Налоги и финансовое право	14	16	114	21	131
Интерком-Аудит	143	148	103	151	102
Бетроен	18	21	117	22	105
УНУ Янс-Аудит	70	62	89	48	77
АЛЬТХАУС Консалтинг	93	91	98	90	99
КСК групп	301	290	96	205	71
Кроу Хорват Россия	105	110	105	148	135
Моор Стивенс Групп	182	187	103	190	102
ЭКФИ	15	17	113	18	106
Группа ПРАУД	47	53	113	89	168
РосФинАудит	10	12	120	11	92

Источник: [11, 33]

По среднесписочной численности сотрудников – налоговых

консультантов первое место занимает компания "Нексия Си Ай Эс", далее следует КСК групп, Моор Стивенс Групп, Созидание и Развитие.

Рост числа консультантов наблюдается в таких фирмах, как «Объединенные консультанты ФДП», "АНТ – Консалт", "Лемчик, Крупский и Партнеры", "Созидание и Развитие", КБМ, "Налоги и финансовое право", "Интерком – Аудит", "Бетроен", "Кроу Хорват Россия", "Моор Стивенс Групп", "Группа ПРАУД", ЭКФИ. Во всех остальных компаниях число консультантов снижается.

Далее рассмотрим процентное соотношение основных клиентов налоговых консультаций. Исследование проводилось на основе клиентской базы консалтинговой компании ООО «Объединенные консультанты ФДП», основной деятельностью которой является именно налоговое консультирование.

Таблица 2.3

Обзор клиентской базы налоговых консалтинговых компаний в разрезе отраслей в период в 2015 – 2017 гг.

Наименование отрасли	Доля в % в 2015г.	Доля в % в 2016г.	Доля в % в 2017г.
нефть и газ	15	16	18
энергетика	11	13	15
машиностроение, приборостроение	12	11	10
связь и телекоммуникации	8	8	9
органы местного самоуправления	9	10	8
металлургия	10	8	7
химия, нефтехимия	3	5	7
прочие	5	5	6
военно-промышленный комплекс	6	6	5
торговля, услуги	8	7	5
горнодобывающая отрасль	5	5	4
строительство	5	4	3
целлюлозно-бумажная отрасль	3	2	3
Итого	100%	100%	100%

Источник: [3, 11, 33].

На основе данных таблицы 2.3 была построена диаграмма .

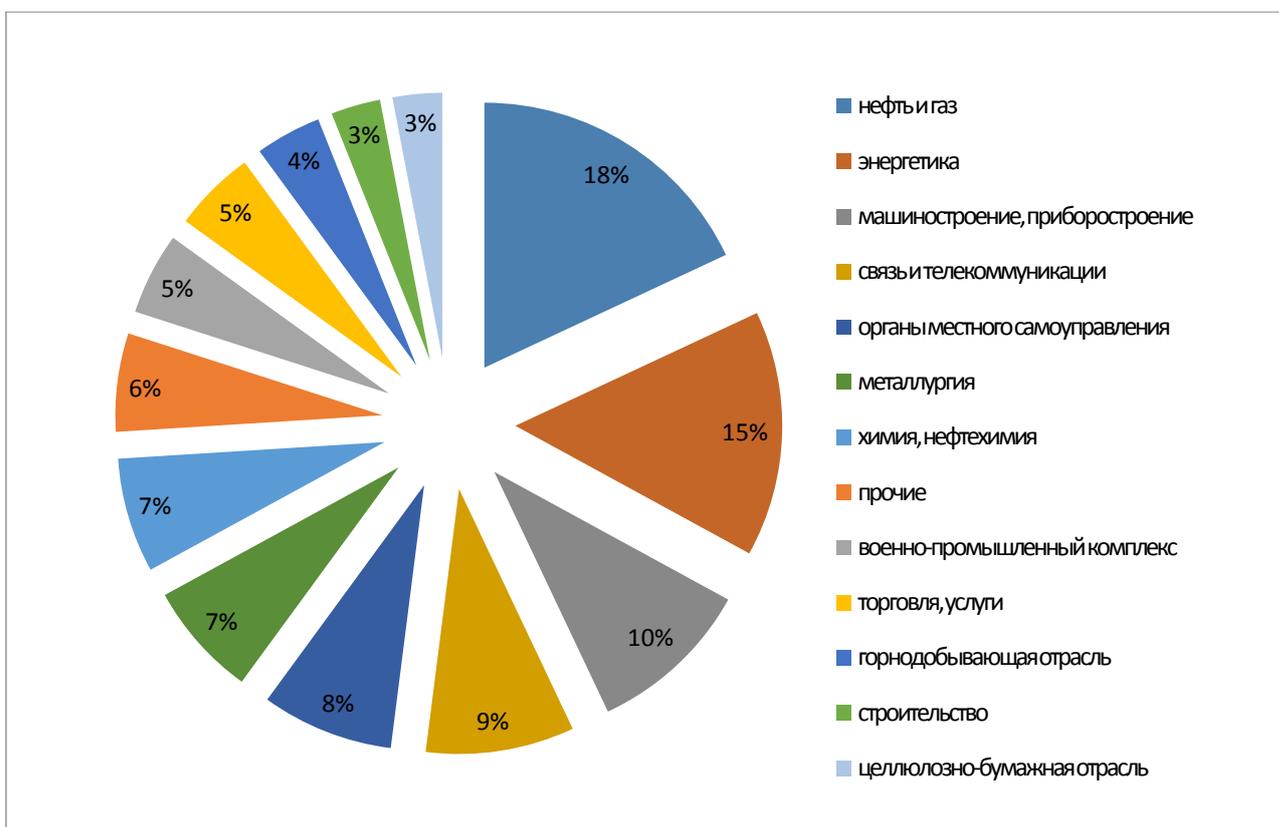


Рисунок 2.7 – Структура клиентской базы налоговых консультантов
в 2017 г., %

Источник: [11].

По представленным данным таблицы 2.3 и рисунка 2.7, видно что наибольшую долю клиентской базы занимает нефтегазовая отрасль, на нее приходится 18% клиентов от общего числа, на второй позиции находится энергетическая отрасль, на которую приходится 15% клиентов, 10% от общего числа клиентов приходится на машиностроительную отрасль. Можно сделать вывод о том, что наибольшая доля клиентской базы приходится на капиталоемкие отрасли и основными клиентами налоговых консультаций являются именно крупные организации. Менее востребованные в помощи налоговых консультаций приходятся такие отрасли как: связи и телекоммуникации занимающие 9 % от общей доли клиентов, органы местного самоуправления востребованы в помощи налоговых консультаций на 8 %, 7 % клиентов приходится на металлургическую, химическую и нефтехимическую отрасль, 6 % клиентов это прочие, не включенные не в одну из перечисленных

отраслей. 5 % клиентов – это торговые представители и военно – промышленный комплекс, 4 % клиентов приходится на горнодобывающую отрасль и 3 % клиентов приходится на строительство и целлюлозно – бумажную отрасль.

Ниже рассмотрены изменения структуры клиентской базы налоговых консультантов.

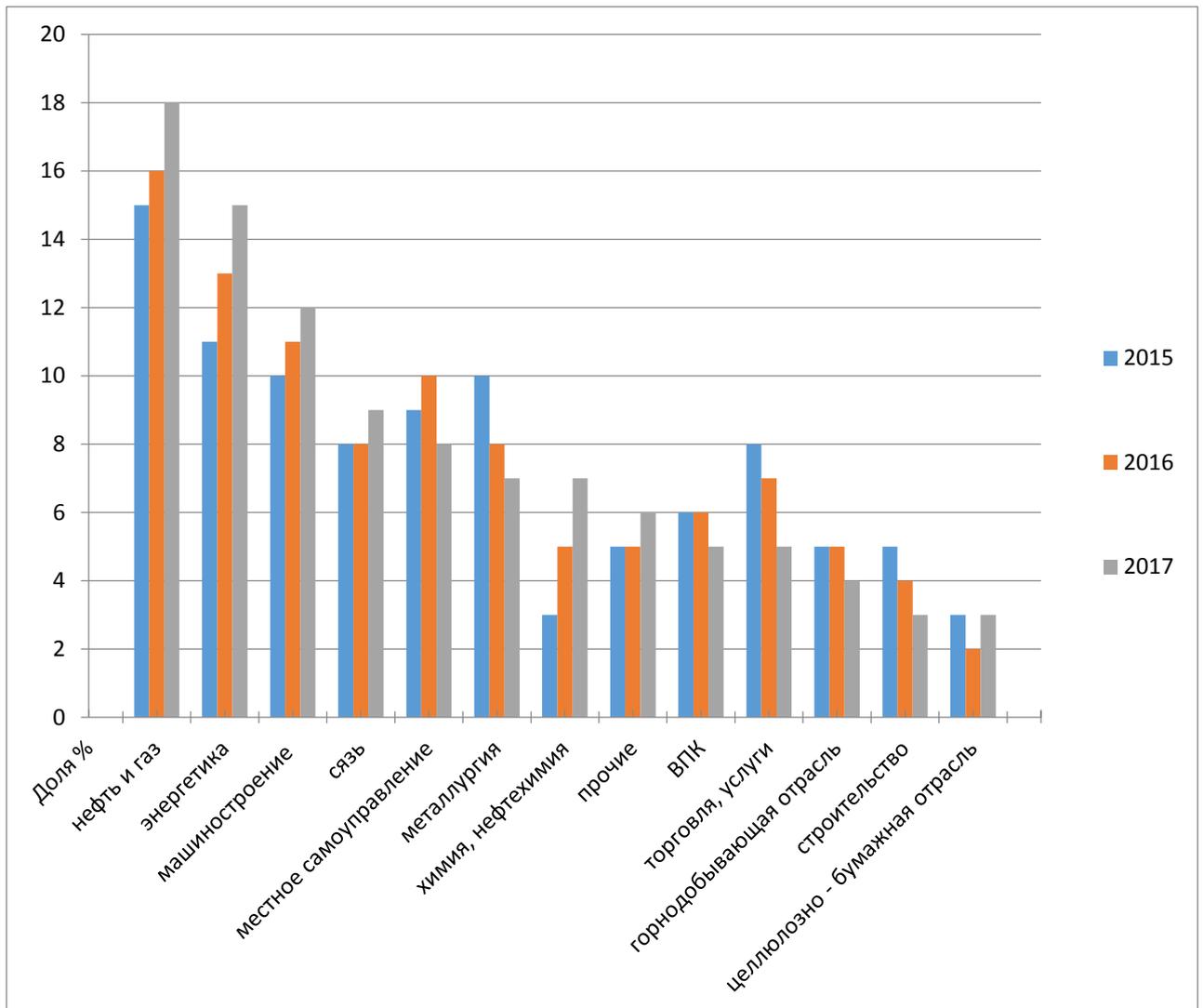


Рисунок 2.8 – Изменение структуры клиентской базы налоговых консультантов в 2015 – 2017 гг.

Источник: [11].

На основе рисунка 2.8 можно сделать следующие выводы: за последние три года у налоговых консультантов увеличилось число клиентов из нефтегазовой отрасли, энергетики, химии и нефтехимии, что вполне

закономерно, так как эти отрасли являются наиболее перспективными и платежеспособными.

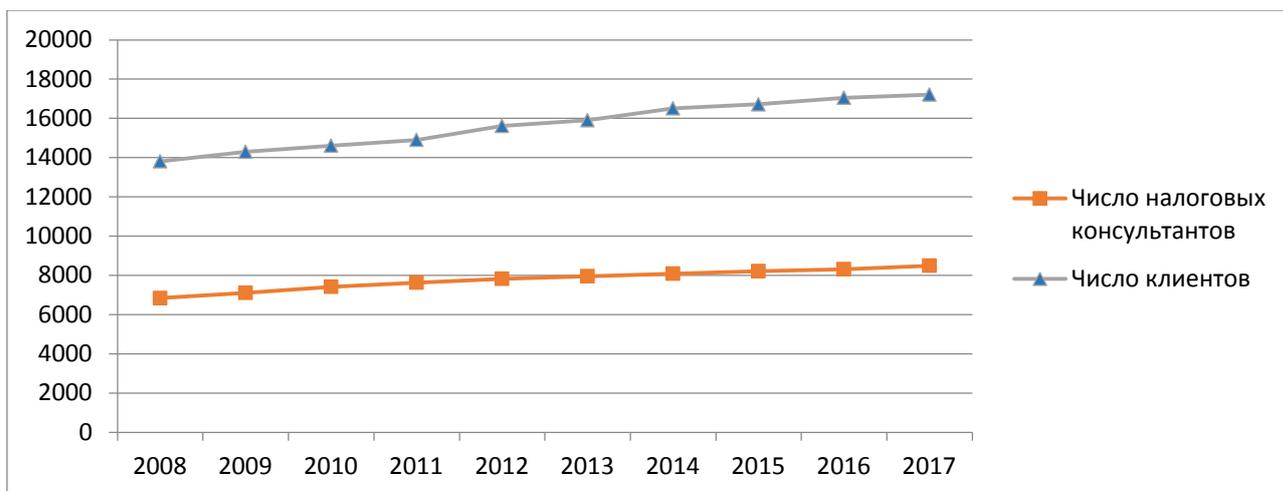


Рисунок 2.9 – Динамика числа налоговых консультантов и их клиентов

Источник: [38].

Из рисунка 2.9 следует, что существует закономерная коррелирующая связь между числом клиентов и числом налоговых консультантов. Спрос рождает предложение и в связи с ростом клиентов растет и число налоговых консультантов. Число налоговых консультантов в нашей стране растет с каждым годом. За последние 10 лет число налоговых консультантов выросло на 24%.

На данный момент количество обученных специалистов — свыше восьми тысяч, продливших квалификационный аттестат — свыше двух с половиной тысяч. Однако потребность в налоговых консультантах гораздо больше, чем их реальное число.

В таких странах как США, Англия, Франция, Германия, Австралия соотношение «налоговый инспектор — налоговый консультант» примерно 10/11. В России примерно 142 тысячи налоговых инспекторов, то есть потребность в налоговых консультантах — 155 тысяч, а в реальности есть восемь с половиной тысяч консультантов. Поэтому профессия налогового консультанта в нашей стране очень перспективная.

На современном этапе развития налогового консалтинга наша страна

активно перенимает передовой опыт развитых стран в области налогового консультирования: проводятся различные конференции, международные симпозиумы, на которые приглашаются высококлассные специалисты зарубежных стран.

В рамках развития налогового консультирования предполагается введение категоричности, наподобие чинов в налоговой службе. Например, если налоговый консультант работает первый год, он — консультант третьей категории, два раза продлил аттестат, успешно работает — переходит из третьего класса во второй, потом из второго в первый. Этот вопрос сейчас в стадии проработки. Увеличение срока действия аттестата будет возможно только тогда, когда стабилизируется налоговое законодательство.

Рассмотрев отдельные показатели, такие как выручка от деятельности налоговых консультаций, численность сотрудников и клиентская база налоговых консультаций работы налоговых фирм, характеризующих рынок налогового консультирования по России в целом. Основные показатели рассмотренные в пункте 2.1 у большинства фирм увеличиваются, что говорит о востребованности и развитии деятельности налоговых консультаций. Далее в работе остановимся на исследовании консультационных услуг фирмы ООО «Центр налоговой помощи», осуществляющей свою деятельность в городе Тюмень.

2.2. Анализ результативности налогового консалтинга на примере ООО «Центр налоговой помощи»

ООО «Центр налоговой помощи» (далее ООО «ЦНП») — компания специализирующаяся на предоставлении консалтинговых услуг в сфере консультирования по вопросам коммерческой деятельности и управления. ООО «Центр налоговой помощи» образован в 2007 году при Палате налоговых

консультантов. Грамотный консалтинг, предоставляемый ООО «ЦНП», способствует эффективному экономическому развитию компании и принятию руководством правильных решений в сфере финансов. Консультирование по налогам позволяет обеспечить правовую поддержку, финансовую устойчивость и стабильность платежеспособности организаций.

В настоящее время «Центр налоговой помощи» является лидером среди регионов Уральского федерального округа по предоставлению услуг в сфере налогового законодательства. Целевыми клиентами являются предприятия малого и среднего бизнеса, не только Тюмени, но и ХМАО, ЯНАО, Омска, Кургана, Москвы. Услугами Центра пользуются также градообразующие предприятия Тюмени.

По данным рейтингов, публикуемых ведущим рейтинговым агентством Эксперт УРАЛ, ООО «Центр налоговой помощи» входит в число крупнейших консалтинговых фирм по Уралу и Западной Сибири.

К услугам ООО «Центр налоговой помощи» относятся:

- регистрации, ликвидации, внесение изменений, и другие регистрационные действия для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- заполнение всех видов деклараций по налогу на доходы физических лиц;
- заполнение всех форм налоговой и бухгалтерской отчетности;
- бухгалтерское сопровождение;
- налоговый аудит;
- сопровождение выездных и камеральных налоговых проверок;
- открытие расчетного счета;
- сдача отчетности через интернет;
- бесплатное проведение семинаров и вебинаров по изменениям налогового законодательства;
- организация и проведение конференций, семинаров, круглых столов и др.

Далее рассмотрим, какое место занимает ООО «ЦНП» на рынке налогового консалтинга УрФО, данные представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Динамика показателей выручки ООО «ЦНП» на рынке налогового консалтинга в сравнение с организациями по УрФО в 2013 – 2017гг.

тыс. руб.

Наименование компании	Выручка за 2013г.	Темп роста в %	Выручка за 2014г.	Темп роста в %	Выручка за 2015г.	Темп роста в %	Выручка за 2016г.	Темп роста в %	Выручка за 2017г.
ООО «Авуар» г. Челябинск	21985	0,8	22165	11,2	24645	1,9	25124	1,9	25603
ООО «Налоги и финансовое право», г. Екатеринбург	21187	2,2	21645	1,1	21875	2,4	22165	2,9	22816
ООО «ЦНП» г. Тюмень	19700	0,8	19862	2,3	20315	2,1	20745	1,5	21054
ООО «Налоги России», г. Екатеринбург	20314	-5,4	19214	-3,5	18546	-1,6	18245	3,0	18800
ООО «Юфа Консалтинг», г. Сургут	15103	2,0	15412	2,5	15800	2,6	16124	2,6	16545

Источник: [60].

По данным таблицы 2.4 можно сделать вывод о том, что по показателям выручки от оказанных услуг ООО «Центр налоговой помощи» занимает прочие позиции на рынке налогового консалтинга по УрФО, а именно третье место и уступает только ООО «Авуар» (г. Челябинск) и ООО «Налоги и финансовое право» (г. Екатеринбург). Если рассматривать показатели выручки в динамике, то можно отметить, что выручка у ООО «ЦНП» ежегодно увеличивается. Так выручка ООО «ЦНП» выросла за последние 5 лет на 1354000 руб.

Необходимо рассмотреть динамику численности налоговых консультантов ООО «ЦНП», поскольку квалифицированные кадры компании – это одно из основных конкурентных преимуществ ООО «ЦНП».

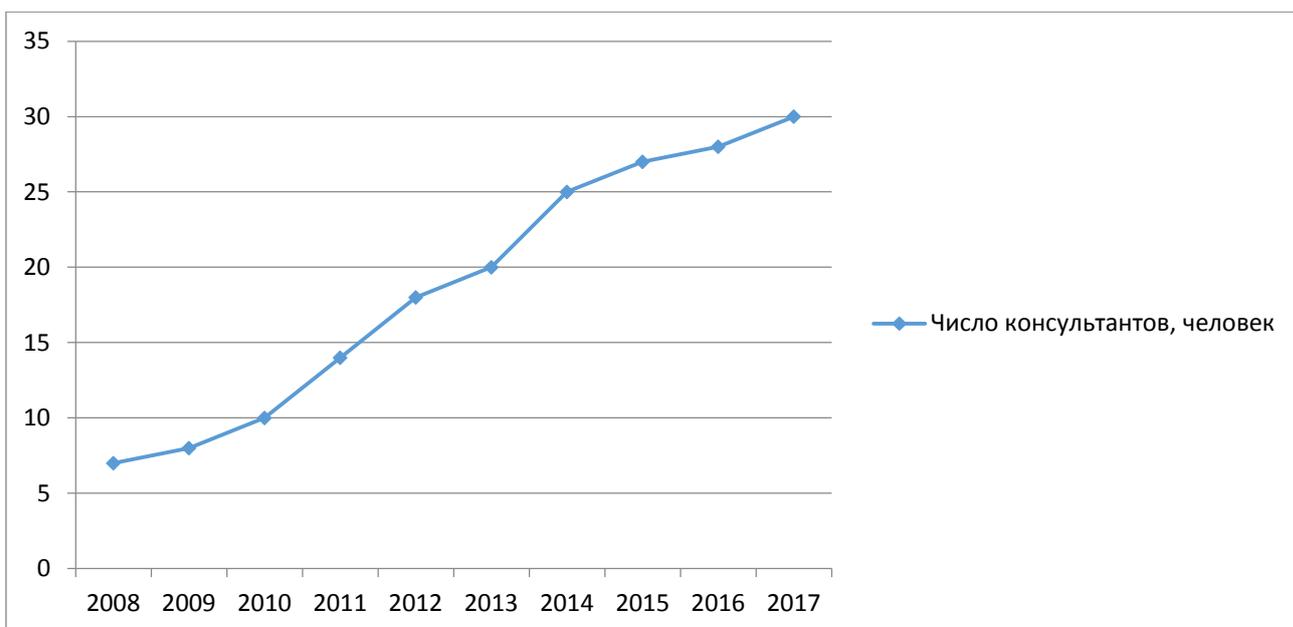


Рисунок 2.10 – Динамика числа налоговых консультантов ООО «ЦНП»

Источник: [60].

По данным рисунка 2.10 можно сделать следующие выводы: за последние 10 лет произошел рост числа налоговых консультантов на 23 человека. Фирма развивается стремительными темпами, ее услуги постоянно востребованы. На сегодняшний день в штате ООО «ЦНП» работают 30 консультантов по налогам и сборам.

Далее рассмотрим структуру оказываемых услуг ООО «ЦНП», представленную на рисунке 2.10.

Из рисунка 2.11 следует, что наибольший удельный вес в структуре оказываемых услуг ООО «ЦНП» занимает помощь с отчетностью, далее идет регистрация и ликвидация индивидуальных предпринимателей, внесение изменений в ЕГРИП и только потом уже ликвидация и реорганизация ООО, поскольку ИП больше, чем ООО.

Из рисунка 2.11 следует, что наибольший удельный вес в структуре оказываемых услуг ООО «ЦНП» занимает помощь с отчетностью, далее идет регистрация и ликвидация индивидуальных предпринимателей, внесение изменений в ЕГРИП и только потом уже ликвидация и реорганизация ООО, поскольку ИП больше, чем ООО.

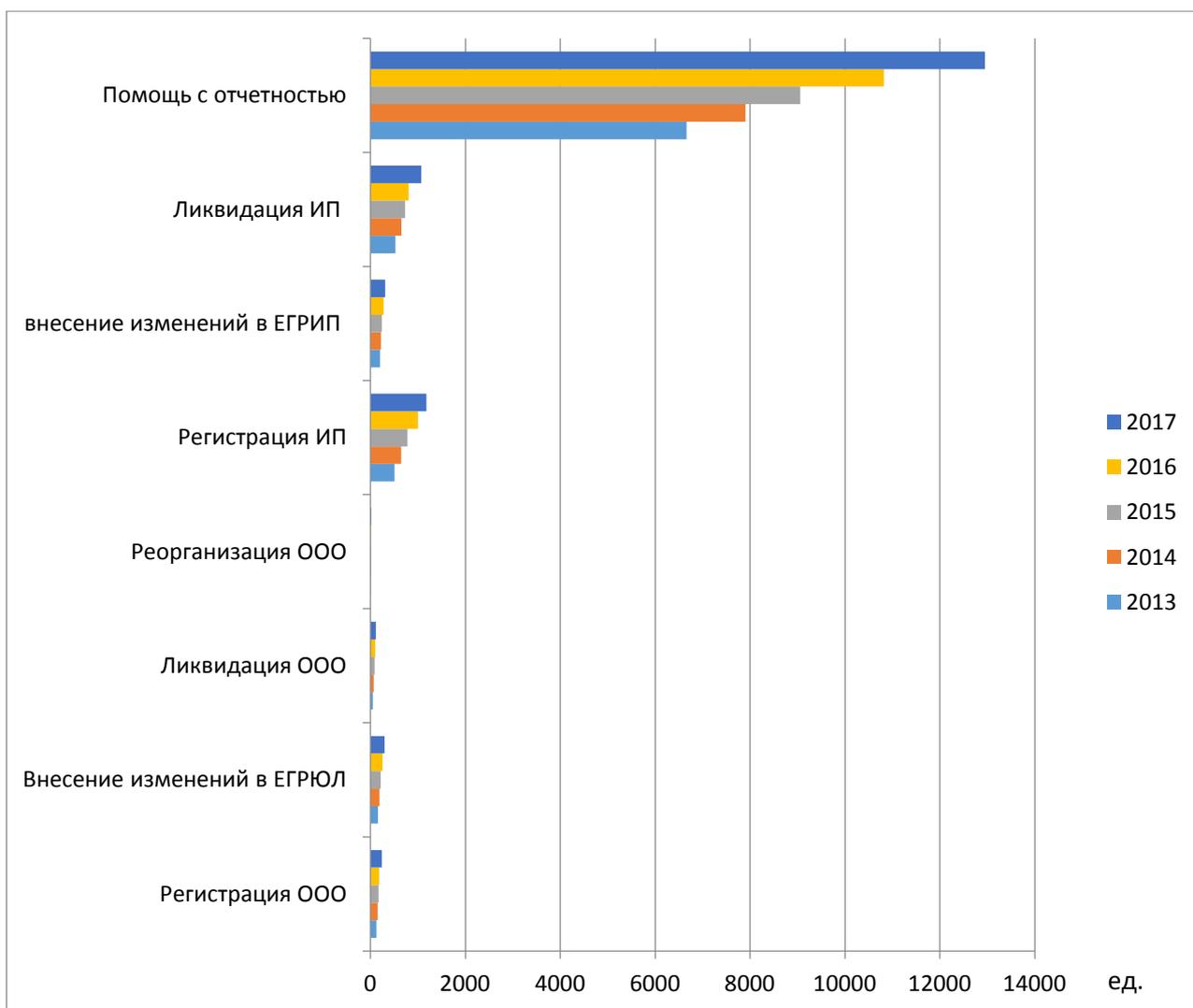


Рис. 2.11 – Изменение структуры оказываемых услуг ООО «ЦНП»

Источник: [60].

Из рисунка 2.11 следует, что наибольший удельный вес в структуре оказываемых услуг ООО «ЦНП» занимает помощь с отчетностью, далее идет регистрация и ликвидация индивидуальных предпринимателей, внесение изменений в ЕГРИП и только потом уже ликвидация и реорганизация ООО, поскольку ИП больше, чем ООО.

На пути к открытию собственного дела первым вопросом, с которым сталкиваются физические лица – это выбор формы собственности: ИП или ООО — это две самые распространенные формы бизнеса, которые имеют между собой довольно много отличий, но самое главное отличие заключается в правовом статусе. Для того, чтобы сделать правильный выбор, лучше обратится

к специалистам по регистрации, которые доступно смогут обозначить плюсы и минусы ИП и ООО, и исходя из решения физического лица для каких целей создается бизнес, помочь в выборе правового статуса.

Рассмотрим основные формы собственности, которые чаще остальных встречаются при регистрации бизнеса:

- Индивидуальный предприниматель (ИП) – физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Это самая первая ступень в бизнесе и как положено для начальной стадии самая простая;
- Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, учредительный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров и число участников которого ограничено по Закону об обществах с ограниченной ответственностью;
- Крестьянское фермерское хозяйство (КФХ) — вид предпринимательской деятельности в Российской Федерации, напрямую связанный с сельским хозяйством.

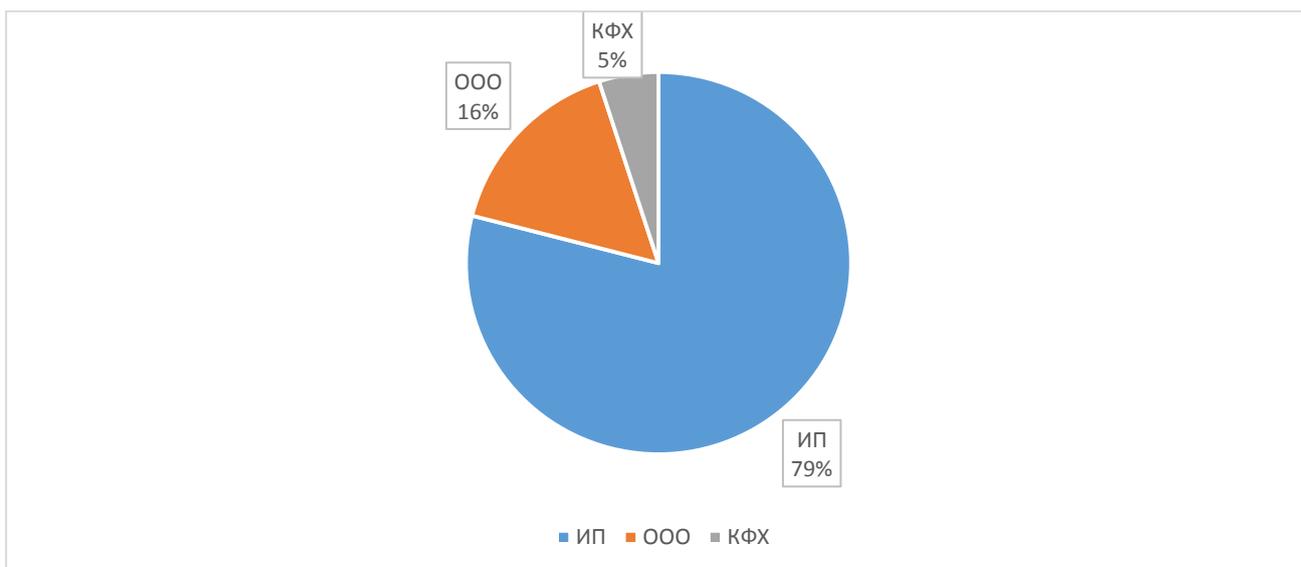


Рисунок 2.12 – Соотношение зарегистрированных по данным ООО «ЦНП» в 2017 г., %

Источник: [60].

Исходя из полученных данных можно сделать вывод, что физические лица регистрирующие собственный бизнес, чаще всего выбирают более простой вариант формы собственности, возлагая на себя как можно меньше ответственности. Так на рисунке 2.12 наглядно видно, что количество поданных заявлений на создания ИП намного больше и составляет 79 % от общего числа поданных заявлений. На создание ООО приходится 16 % обращений и на КФХ всего 5 % обращений.

Далее рассмотрим, какие сложности возникают при регистрации и ведении бизнеса при формах собственности ИП и ООО.

Регистрация ООО осуществляется в налоговой службе (ИФНС) или с 2014 года в многофункциональном центре (МФЦ). Открыть ООО при этом получится только по месту нахождения (юридическому адресу) главного офиса организации либо по домашнему адресу учредителя.

Регистрация ООО потребует от предпринимателя наличие свободного времени и готовности провести его в государственных учреждениях, а также внимательности при подготовке оформлении документов должным образом.

Регистрация ООО начинается со сбора документов, всех их нужно согласовать поэтапно в разных организациях. Процесс регистрации кажется сложным только на первый взгляд, но на самом деле с этим может справиться каждый. Но если вы делаете это впервые, вполне возможно, что без ошибок не обойтись, т.к. форма заявления и принципы заполнения имеют свои нюансы заполнения.

Но даже если соблюдаются все требования к документам, нужно быть готовым потратить немало времени на походы по инстанциям. На регистрацию ООО уходит иногда несколько недель. Именно это является главной причиной для многих бизнесменов обратиться к профессиональным регистраторам, и тем самым сэкономить собственное время, не заполняя форму на регистрацию и не посещать налоговые инспекции.

Преимущества обращения к профессиональным регистраторам:

— сбор и подготовка всех документов, а также их согласование;

- открытие банковского счета и получить печать предприятия;
- бесплатные консультации на всех этапах регистрации и помощь по любым вопросам;
- все этапы регистрации выполняют специалисты.

В случае обращения к специалистам от физического лица потребуется только подписание заявления, а также выписка доверенности на представление интересов в государственных органах.

Таблица 2.5

Динамика обратившихся в ООО «ЦНП» физических лиц для регистрации ООО в 2013 – 2017 гг.

Год	2013	Темп роста в %	2014	Темп роста в %	2015	Темп роста в %	2016	Темп роста в %	2017
Количество зарегистрированных ООО	121	18	147	13	168	9	184	23	240

Источник: [60].

В результате представленных данных в таблице 2.5 видно, что ежегодно происходит увеличение количества обратившихся за регистрацией в ООО «ЦНП», несмотря на то, что показатели, начиная с 2014 г. уменьшаются по количеству поданных заявлений, из данных таблицы видно, что на 2016 г. Приходится увеличение всего на 9 %, но уже с 2017 г. прирост клиентов увеличился на 23 %.

В процессе деятельности у организации могут происходить различные изменения (смена руководства, увеличение уставного капитала, изменение юридического адреса и т.д.). Такие изменения ООО должны быть зарегистрированы в ЕГРЮЛ – единый государственный реестр юридических лиц, содержащий сведения обо всех организациях, осуществляющих деятельность на территории России. Ведением ЕГРЮЛ занимается налоговая инспекция. Информация в реестре должна быть всегда актуальной, если у юридического лица происходит изменения, они должны быть обновлены.

Изменения, которые налоговая вносит в ЕГРЮЛ самостоятельно:

ООО, в котором участники и (или) руководитель – граждане РФ, не должно уведомлять ИФНС при изменении у таких лиц:

- паспортных данных (ФИО, сведений о рождении и т.д.);
- места жительства (места регистрации).

Такие данные налоговый орган вносит в ЕГРЮЛ самостоятельно в течение 5 рабочих дней, исходя из полученных данных. Есть и исключения, в которых ООО обязан сообщать об изменении паспортных данных, гражданства, места проживания (пребывания) – это организации, в составе которых есть иностранные участники.

Все изменения, о которых ООО должно сообщать самостоятельно условно можно разделить на две группы:

- Изменения, связанные с учредительными документами (уставом).
- Изменения, не связанные с учредительными документами (уставом).

Для сообщения о первом типе изменений заполняется заявление по форме Р13001, для второго – по форме Р14001.

В таблице 2.6 представлены наиболее распространенные случаи заполнения заявления на внесение изменений в ООО.

Таблица 2.6

Основания для заполнения форм Р13001 и Р14001

Заявление по форме Р13001	Заявление по форме Р14001
Смена наименования ООО	Смена директора
Смена юридического адреса	Вход (выход) участника, распределение доли
Изменение ОКВЭД, если это вносит изменения в устав	Продажа доли (наследование, дарение)
Изменение уставного капитала (уменьшение, увеличение)	Смена юридического адреса, если он не меняется в уставе
Изменение сведений о филиале или представительства	Изменение кодов ОКВЭД
Иные изменения устава	Исправление ошибок в ЕГРЮЛ

Источник: [56, с. 128].

Об изменениях, не связанных с уставом, необходимо сообщать в течение 3 рабочих дней с момента их возникновения. Для изменений, связанных с уставом, срок уведомления законом не установлен, на практике обычно ориентируются также на 3 рабочих дня.

Штраф за нарушение сроков предоставления информации об изменениях, не связанных с уставом – 5000 рублей (при этом возможно отделаться предупреждением, но подобное везение происходит крайне редко).

Таблица 2.7

Динамика показателей обратившихся в ООО «ЦНП» за помощью в заполнение документов ООО на внесение изменений в ЕГРЮЛ в 2013 – 2017 гг.

Год	2013	Темп роста в %	2014	Темп роста в %	2015	Темп роста в %	2016	Темп роста в %	2017
Количество обратившихся ООО	154	21	186	14	212	19	252	16	293

Источник: [60].

Различные организации и предприятия регулярно вносят изменения в свой бизнес прибегая к помощи профессионалов ООО «ЦНП». Так по данным таблицы видно, что количество обратившихся постоянно возрастает. В 2017 году темп роста количества обратившихся составил 16% по сравнению с 2016 годом.

В наше время, к сожалению, достаточно часто возникают ситуации, когда ликвидация ООО — наиболее оптимальный вариант для прекращения бизнеса. При данном способе завершения работы юридического лица работа компании завершается окончательно.

Ликвидация ООО – это прекращение существования общества с ограниченной ответственностью без перехода его прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам. Юридическое лицо может быть ликвидировано его участниками добровольно или по решению суда в случаях, указанных в статье 61 ГК РФ.

Процесс ликвидации общества сложный и длительный. В случае принятия решения о ликвидации ООО, необходимо рассмотреть все возможные варианты, кроме ликвидации общество может быть реорганизовано. Приведем краткую характеристику видов реорганизации ООО:

Таблица 2.8

Характеристика видов реорганизации ООО

Вид реорганизации	Описание	Ст. закона «Об ООО»
Слияние	Создание нового общества с передачей ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ и прекращением последних	52
Присоединение	Прекращение одного или нескольких обществ с передачей всех их прав и обязанностей другому обществу	53
Разделение	Прекращение общества с передачей всех его прав и обязанностей вновь созданным обществам	54
Выделение	Создание одного или нескольких обществ с передачей ему (им) части прав и обязанностей реорганизуемого общества без прекращения последнего.	55
Преобразование	Общество вправе преобразоваться в хозяйственное общество другого вида, хозяйственное товарищество или производственный кооператив	56

Источник: [60].

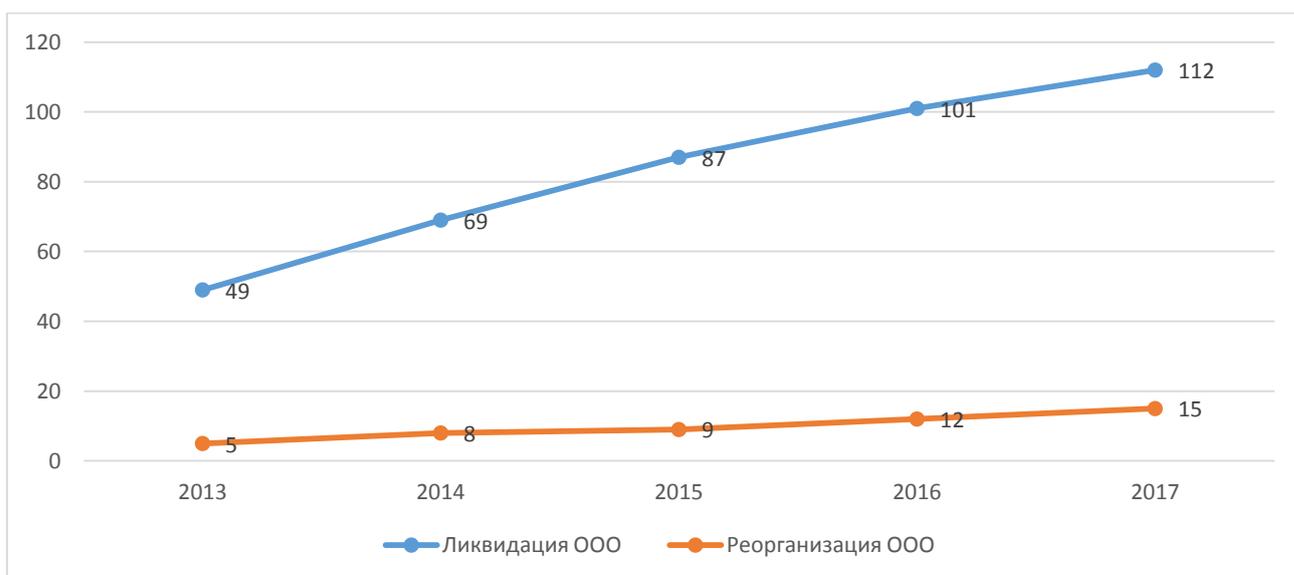


Рисунок 2.13 – Динамика показателей по данным ООО «ЦНП» по ликвидациям и реорганизациям ООО в 2013 по 2017 гг., ед.

Источник: [60].

На рисунке 2.13 наглядно продемонстрировано, что не всегда можно прибегнуть к реорганизации деятельности ООО, поэтому количество реорганизованных организаций очень маленькое. Процесс ликвидации очень длительный и трудоемкий, а так же и затратный, не все директора могут осуществить процесс ликвидации, поэтому количество ликвидированных организаций практически в 2 раза меньше, чем регистраций ООО, иного директорам проще дождаться выгодного предложения по продаже и бизнеса.

Регистрация Индивидуального предпринимателя проходит намного проще, чем регистрация ООО, но так же есть свои нюансы в заполнении документов на регистрацию, для тех кто желает сэкономить свое время и не желает самостоятельно вникать в процесс государственного оформления ИП, без помощи специально обученных специалистов здесь не обойтись.

Таблица 2.9

Динамика показателей по регистрации и внесение изменений в ЕГРИПИ
по данным ООО «ЦНП» в 2013 – 2017 гг.

Год	2013	Темп роста в %	2014	Темп роста в %	2015	Темп роста в %	2016	Темп роста в %	2017
Количество заявлений ИП	502	27,7	641	21,5	779	28,1	998	18,0	1178
Количество заявлений ИП	199	11,1	221	9,0	21	13,7	274	12,4	308

Источник: [60].

По данным таблицы 2.9 видно, что ежегодно, возрастает, количество физических лиц желающих зарегистрироваться в качестве ИП, темп роста обратившихся клиентов свидетельствует о том, что физические лица выходят из теневого сектора и на законных основаниях собираются осуществлять деятельность. Прирост желающих увеличивается без каких либо резких скачков, по данным таблицы видно, что ежегодный прирост больше 18 %, также количество поданных заявление на внесение изменений в ЕГРИП увеличилось на 109. Самый большое прирост приходится на 2016 год, темп роста составляет 13,7 %, это на 33 заявления больше чем предыдущем году.

В процессе деятельности у ИП могут измениться сведения на основании которых он был зарегистрирован в качестве ИП (смена фамилии, места жительства и т.д.), такие изменения фиксируются в ЕГРИП – единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей, содержащий информацию обо всех ИП, зарегистрированных на территории России.

Ведением ЕГРИП занимается налоговая инспекция. Реестр содержит регистрационные данные ИП, указанные при подаче заявления по форме Р21001, информация в ЕГРИП всегда должна быть актуальной, поэтому если у ИП происходит изменение сведений, они должны быть оперативно обновлены.

При изменении данных, уведомлять фонды (ПФР, ФСС, Росстат) об изменениях не нужно, налоговая сама направит им актуальные сведения, снимет ИП с учета в старой налоговой и поставит на учет в новой.

На практике, процесс взаимодействия контролирующих органов не всегда работает хорошо, поэтому если изменения не были своевременно внесены в ЕГРИП, придется направить письменное обращение в ФМС и ИФНС.

ИП (граждане РФ) должны самостоятельно уведомлять ИФНС только в случае изменения кодов ОКВЭД.

ИП (иностранцы граждане) должны в течении 3 рабочих дней самостоятельно уведомлять ИФНС при смене: паспортных данных (ФИО, сведений о рождении и т.д.); гражданства (приобретения гражданства лицом без гражданства); места проживания (пребывания). Штраф за несвоевременное уведомление налоговых органов и внесение изменений в ЕГРИП – 5000 руб.

Ликвидация ИП по сравнению с ликвидацией ООО, совсем простой процесс, который в случае если у вас не было официально трудоустроенных работников, займет от 5 до 7 дней, в случае если были официально трудоустроены работники, в этом случае перед закрытием ИП, необходимо расторгнуть все трудовые договора с работниками и уведомить Фонд социального страхования (ФСС), о снятии ИП как работодателя, только после этого налоговый орган примет положительное решение в прекращение деятельности ИП.

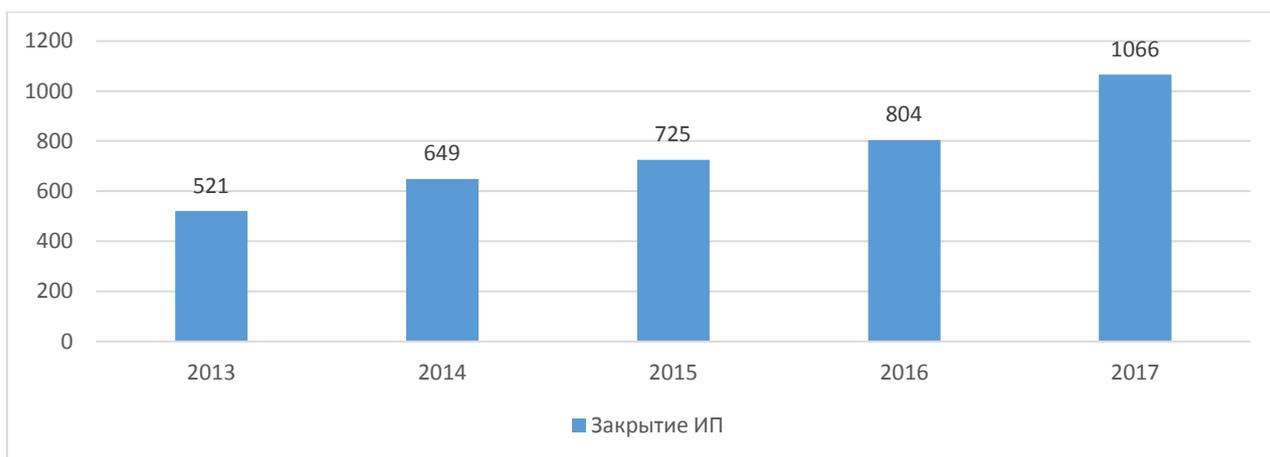


Рисунок 2.14 – Изменение показателей поданных заявлений на прекращение деятельности в качестве ИП по данным ООО «ЦНП» в 2013 – 2017 гг.

Источник: [60].

По данным рисунка 2.14 видно, что резкий скачок был зафиксирован в 2017 г., количество поданных заявлений о прекращение деятельности в качестве ИП было подано на 262 больше чем в 2016 г., данный показатель был обусловлен тем фактором, что происходит передача администрирования страховых взносов от внебюджетных фондов (ПФР и ФСС) в ведомство ФНС.

Федеральный закон о смене администратора был принят 3 июля 2016 года (243 – ФЗ). Им была введена в НК РФ новая глава «Страховые взносы», и с 1 января 2017 года страховые взносы (кроме взносов на травматизм) оплачиваются в налоговые инспекции. В связи с передачей данных от фонда на конец года, случился полный провал межведомственного обмена.

Пенсионный фонд и Фонд социального страхования должны были передать сальдо по лицевым счетам организаций и ИП, получившимся на 1 января 2017 года, причем без учета оплат за 4 квартал 2016 года, произведенным уже по окончании 2016 года в налоговые органы. Вроде бы не такая сложная задача, и когда – то, налоговая служба смогла передать данные в фонды без скандалов со страхователями, правда, тогда не было такого электронного обмена. Сейчас же данные передаются путем выгрузки от

фондов в налоговую. И получается, что ПФР выгружает одно, а ФНС получает другое. Т.е. по данным Пенсионного фонда долгов нет, а в ФНС приходят задолженности. В результате все налогоплательщики получили письма не только из ИФНС с огромными задолженностями по уплате в бюджет, но и от судебных приставов о взыскание задолженности. Многим данные разбирательства, которые длились месяцами доставили много неудобств и повлекли за собой убытки, тем самым привели к сокращению ИП.

После получения правового статуса ИП и ООО, обязательно должны определиться с системой налогообложения. От выбора зависит дальнейшее бизнеса. При выборе системы налогообложения также нужно учитывать подойдет ли выбранная система для предполагаемой деятельности. Так же в выборе системы налогообложения лучше обратиться к специалистам по налогам и сборам, которые помогут сделать правильный и подходящий выбор, для минимизации расходов бизнеса.

Под системой налогообложения понимают порядок взимания налогов, то есть тех денежных отчислений, которые каждое лицо, получающее доход, отдаёт государству. Налоги платят не только ИП и организации, но и обычные граждане, чей доход состоит только из зарплаты. При грамотном планировании налоговая нагрузка бизнесмена может быть ниже, чем подоходный налог.

На сегодняшний день в России можно работать в рамках следующих налоговых режимов (систем налогообложения):

- ОСНО – общая система налогообложения;
- УСН – упрощённая система налогообложения в двух разных вариантах: УСН (Доходы) и УСН (Доходы минус расходы);
- ЕНВД – единый налог на вмененный доход;
- ЕСХН – единый сельскохозяйственный налог;
- Патентная система налогообложения (только для налогообложения ИП).

В соответствии с выбранной системой налогообложения ООО должно сдавать в ИФНС следующие декларации представленные в таблице 2.10.

**Виды налоговых деклараций представляемых ООО в зависимости от
выбора системы налогообложения**

Налоговый режим	Налоговая декларация	Срок сдачи декларации
Упрощенная система налогообложения (УСН)	Декларация УСН	По итогам календарного года не позднее 31 марта следующего года
Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)	Декларация ЕНВД	По итогам каждого квартала не позднее 20-го числа первого месяца следующего квартала
Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)	Декларация ЕСХН	По итогам календарного года не позднее 31 марта следующего года
Общая система налогообложения (ОСН)	Декларация по налогу на прибыль	За 1 квартал, полугодие и 9 месяцев не позднее 28 числа первого месяца следующего квартала. По итогам календарного года не позднее 28 марта следующего года
	Декларация по налогу на имущество + Расчеты по авансовым платежам	По итогам календарного года не позднее 30 марта следующего года (расчеты сдаются в течение 30 дней после окончания отчетного периода: 1 квартал, полугодие, 9 месяцев)
	Декларация по НДС	По итогам каждого квартала не позднее 25-го числа первого месяца следующего квартала

Источник: [60].

В соответствии с выбранной системой налогообложения Индивидуальным предпринимателям необходимо сдавать в ИФНС налоговые декларации представленные в таблице 2.11.

Таблица 2.11

**Виды налоговых деклараций представляемых ИП в зависимости от
выбора системы налогообложения**

Налоговый режим	Налоговая декларация	Срок сдачи декларации
Упрощенная система налогообложения (УСН)	Декларация УСН	По итогам календарного года не позднее 30 апреля следующего года
Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)	Декларация ЕНВД	По итогам каждого квартала не позднее 20-го числа первого месяца следующего квартала

Продолжение таблицы 2.11

Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)	Декларация ЕСХН	По итогам календарного года не позднее 31 марта следующего года
Патентная система налогообложения (ПСН)	Не подается	-
Общая система налогообложения (ОСН)	Декларация 3-НДФЛ	По итогам календарного года не позднее 30 апреля следующего года
	Декларация 4-НДФЛ	Не позднее 5 дней после истечения месяца со дня получения первого дохода
	Декларация по НДС	По итогам каждого квартала не позднее 25-го числа первого месяца следующего квартала

Источник: [60].

В зависимости от видов и места нахождения деятельности ИП и ООО могут совмещать различные режимы налогообложения. Обратите внимание, что при совмещении налоговых режимов необходимо отдельно вести учет, сдавать отчетность и платить налоги.

При самостоятельном учете доходов и совмещении режимов налогообложения у ИП и ООО могут возникать трудности, не знание налогового законодательства может привести к штрафным санкциям со стороны налогового органа, что повлечет убытки предприятия. Что бы избежать данных нарушений, все чаще ИП и ООО обращаются за помощью к профессионалам – налоговым консультантам. Так на договорной основе в ООО «ЦНП» на сегодняшний день обслуживается более 30 000 ИП и ООО.

Таблица 2.12

Изменение показателей в подготовке отчетности ИП и ООО по данным ООО «ЦНП» в 2013 – 2017 гг.

Год	2013	Темп роста в %	2014	Темп роста в %	2015	Темп роста в %	2016	Темп роста в %	2017
НД по Единому налогу на вмененный доход	1764	11,5	1967	13,0	2223	26,6	2814	15,1	3238
Единая упрощенная налоговая декларация	479	24,6	597	17,4	701	21,5	852	30,7	1114
НД по налогу на добавленную стоимость	284	40,5	399	29,8	518	20,3	623	32,6	812
НД по налогу на прибыль организаций	127	37,0	174	14,4	199	21,1	241	43,1	345

Продолжение таблицы 2.12

Отчетность в фонды (ПФР, ФСС)	968	14,3	1107	15,1	1274	6,3	1354	9,7	1486
Упрощенная налоговая декларация	498	40,8	701	26,5	887	11,2	986	41,8	1398
Бухгалтерская (финансовая) отчетность	106	45,3	154	11,7	172	15,7	199	14,1	227
3-НДФЛ от ИП	648	7,2	695	7,8	749	17,9	883	31,0	1157
Отправка отчетности через электронные сервисы	1218	15,2	1403	9,9	1542	21,5	1874	15,5	2165

Источник: [60].

По данным таблицы 2.12 видно, что ежегодно показатели по отчетности увеличиваются, но исходя из данных можно заметить, что на определенные виды отчетности спрос уменьшается. В период 2017 года было значительное увеличение по сдаче в отчетности НДС, ЕУНД, НД на прибыль организаций, УСН это было так же обусловлено передачей администрирования страховых взносов от внебюджетных фондов (ПФР и ФСС) в ведомство Федеральной налоговой службы, ИФНС требовали не подавших вовремя ИП декларации о своей деятельности в период за три предшествующих года. Не предоставление отчетности влекло за собой отказ в перерасчеты до начисленных пенсионных и страховых взносов в восьмикратном размере.

Таблица 2.13

Изменение показателей предоставляемых налоговых услуг ООО «ЦНП»
в 2013 – 2017гг.

Наименование услуги	2013	Темп роста в %	2014	Темп роста в %	2015	Темп роста в %	2016	Темп роста в %	2017
Регистрация ООО	121	21,2	147	14,	168	9,5	184	30,4	240
Внесение изменений в ЕГРЮЛ	154	20,8	186	13,9	212	18,9	252	16,3	293
Ликвидация ООО	49	40,8	69	26,1	87	16,1	101	10,9	112
Реорганизация ООО	5	60,0	8	12,5	9	33,3	12	25,0	15

Продолжение таблицы 2.13

Регистрация ИП	502	27,7	641	21,5	779	28,1	998	18,3	1178
внесение изменений в ЕГРИП	199	11,1	221	9,0	241	13,7	274	12,4	308
Ликвидация ИП	521	24,6	649	11,7	725	10,9	804	32,6	1066
Помощь с отчетностью	6662	18,6	7905	14,6	9058	19,4	10817	19,7	12950
Итого	8213	19,6	9826	14,8	11279	19,2	13442	20,2	16162

Источник: [60].

По данным таблицы 2.13 можно сделать следующие выводы: наибольшей популярностью пользуются услуги, связанные с помощью по заполнению различных форм налоговой отчетности. Темп роста по данным услугам составил в 2017г. 19,7%, в 2016г. 19,4%, в 2015г. 14,6%, в 2014г. 18,6%., по сравнению с 2014г. в 2017г. объем выполненных отчетов увеличился практически в 2 раза и по итогам 2017г. составил 12950 предоставленных отчетов.

Также пользуются популярностью услуги по регистрации и ликвидации ИП. Количество регистраций ИП за последние пять лет увеличилось в 2,34 раза. Соответственно увеличилось и количество ликвидаций ИП.

Подводя итоги главы 2, следует отметить что основными показателями деятельности ООО «ЦНП» служат консалтинговые услуги предоставляемые как физическим так и юридическим лицам, к таким услугам относятся регистрационные действия ИП и ООО, а также заполнения различных видов налоговой отчетности для ИП и ООО. Оказанные услуги ООО «ЦНП» ежегодно увеличиваются, так с 2014 года общий объем оказанных услуг увеличился на 7949 оказанных услуг и составил в 2017 г. 16162 услуги. Основной объем услуг заключается в заполнение отчетности, только за 2017 г. ИП и ООО была оказана помощь в составление отчетности и составила 12950

отчетов, начиная с 2014 г. данный показатель увеличился на 94,4 %. От оказания услуг зависит и выручка ООО «ЦНП», которая по сравнению с 2014 г. увеличилась на 1 354 тыс. руб. и по итогам 2017 г. составила 21054 тыс. руб.

2.3. Проблемы налогового консультирования: экономический и правовой аспекты

Проблемы налогового консультирования постоянно обсуждаются на международных конференциях. Во многом, проблемы российского консалтинга в области налогообложения связаны с тем, что этот сегмент рынка услуг только начинает развиваться в России.

С точки зрения правового регулирования основной проблемой является отсутствие самостоятельного законодательного регулирования налогового консультирования.

Отсутствие закона о налоговом консультировании. По факту законопроект «О налоговом консультировании» существует, но он до сих пор не доработан и не принят.

Некоторые положения данного законопроекта до сих пор являются спорными и вызывают дискуссии:

- отсутствуют ограничения организационно – правовых форм, которые может использовать налоговый консультант. Дело в том, что использование таких правовых форм, как ОАО или ФГУП, может ограничить независимость налогового консультанта и привести к конфликту интересов.
- согласно законопроекту предлагается создать в каждом субъекте РФ государственный аппарат для регулирования деятельности по налоговому консультированию. Однако не учтен тот фактор, на какие средства будет содержаться этот госаппарат.
- в законопроекте не однозначного ответа на вопрос, чьими интересами должен руководствоваться налоговый консультант в спорной ситуации

(государства или клиента).

— вопрос соблюдения конфиденциальности проработан недостаточно. С одной стороны тайна консультирования устанавливается, однако ее раскрытие возможно по решению суда.

Малый и средний бизнес зачастую не может себе позволить услуги налоговых консультантов. Финансы малого бизнеса ограничены и приходится постоянно экономить и оптимизировать затраты. Средние и крупные компании, которые могут себе это позволить, берут налоговых консультантов в штат.

Помимо этого, у руководителей и собственников малых и средних предприятий существует стереотип, что решением их налоговых проблем занимается их штатный бухгалтер и нет необходимости привлекать для решения налоговых проблем стороннего специалиста.

Ограниченность круга вопросов, которые интересуют клиентов из малого и среднего бизнеса. В основном клиенты обращаются с вопросом о том, как снизить налоговую нагрузку в организации. Достаточно мало компаний, которые могут сформулировать для налогового консультанта сложные вопросы в области налогообложения и бухгалтерского учета. И очень мало компаний, которые могут за такие услуги платить. Как правило, налоговых консультантов привлекают компании крупного и среднего бизнеса [46, с. 204].

Практика показывает, что большая часть вопросов, которые решаются в рамках налогового консалтинга, с точки зрения доли выручки, – это налоговые споры, налоговый аудит и сопровождение сделок по слиянию и поглощению. Как правило, вопросы у бизнесменов возникают, когда они попадают в сложные ситуации, например налоговые проверки. Или в самом начале построения или обновления структуры бизнеса.

Низкий уровень налоговой культуры. Вопрос снижения уровня уплачиваемых налогов в нашей стране зачастую решается криминальным путем с использованием фирм – однодневок. Такой вариант оптимизации не требует услуг консультанта. В таких условиях ситуация, когда собственник или

директор малой компании решит потратить деньги на налогового консультанта, близок к фантастике.

Низкий уровень информированности о возможностях налогового консультирования. Многие бизнесмены в нашей стране не знают, куда им нужно обращаться для того, чтобы получить квалифицированную помощь в сфере налогов и сборов. Это говорит о том, что налоговый консалтинг не имеет соответствующей пропаганды.

Покупатели и продавцы такой услуги, как налоговое консультирование, несмотря на уровень развитости СМИ и сети Интернет, не могут просто найти друг друга. Большинство фирм страдает от недостатка клиентуры, а их потенциальные клиенты, в свою очередь, пытаются получить услуги по налоговому консультированию там, где предоставляется только информирование, – в налоговых органах [49, с. 127].

Недостаток квалифицированных специалистов – налоговых консультантов. Значительную роль в сложившейся ситуации играет низкий уровень подготовки кадров.

Большинство профессиональных консультантов сосредоточены в европейской части России, а именно в крупных городах. Это связано с тем, что европейская часть страны развивается более быстрыми темпами, чем Сибирь и Дальний Восток.

Существуют проблемы образовательного плана. Наблюдается недостаток преподавателей для обучения налоговых консультантов, также нет достаточного количества учебно-методической литературы. Появление налогового консультанта как новой профессии вызывает необходимость в выработке профессиональных стандартов и выделения отдельной специализации в ВУЗах.

Поэтому зачастую в консалтинг приходят люди малообразованные, не знающие даже этических норм консалтинга. Все это подрывает имидж налоговых консультантов в глазах клиентов.

Существует также проблема осуществления контроля в сфере

деятельности консультантов по налогам и сборам, которая заключается в том, что квалификационная характеристика специалиста утверждена Министерством труда и социального развития России, а контроль за ее соблюдением, правила и стандарты налогового консультирования до сих пор не установлены.

По итогам второй главы можно сделать следующие выводы. В общей структуре консалтинговых услуг, налоговый консалтинг занимает четвертое место и его доля на рынке консалтинговых услуг постоянно увеличивается. Налоговый консалтинг становится все более востребован, за счет усложнения налогового законодательства в России. Число фирм, занимающихся налоговым консалтингом, также ежегодно возрастает. В тройку лидеров налоговых консалтинговых фирм входят: «Объединенные консультанты ФДП», «Уральский союз», «Васильев, Солянка и партнеры», лидирующие по объемам годовой выручки. Основными клиентами налоговых консалтинговых фирм являются капиталоемкие отрасли – нефтегазовая отрасль занимающая 18 %, энергетика – 15%, машиностроение и приборостроение – 10%.

ООО «ЦНП» занимает третье место по объему выручки по УРФО и уступает только ООО «Авуар» (г. Челябинск) и ООО «Налоги и финансовое право» (г. Екатеринбург). Если рассматривать показатели выручки в динамике, то можно отметить, что выручка у ООО «ЦНП» выросла за последние 5 лет на 1354000 руб. Наиболее востребованной услугой у клиентов ООО «ЦНП» является помощь в заполнении отчетности и открытие и ликвидация ИП.

В сфере налогового консультирования существует множество проблем и подводных камней. Среди них и отсутствие законодательного регулирования этой деятельности, и высокая цена на данные услуги, и низкий уровень подготовки специалистов. Можно сделать вывод о том, что необходимо осуществить ряд мероприятий по решению проблем в области налогового консультирования. Для этого в третьей главе рассмотрим зарубежный опыт налогового консультирования и возможность его применения в нашей стране.

Подводя итог главы 2, можно с уверенностью утверждать, что

налоговый консалтинг в России оформился как явление. К услугам налоговых консультантов прибегают и юридические лица, и физические лица, так как эти услуги нужны всем участникам налоговых правоотношений. Однако в сфере налогового консультирования существует немало проблем и подводных камней.

Среди актуальных проблем налогового консультирования в России можно выделить следующие: отсутствие закона о налоговом консультировании, низкий уровень налоговой культуры, информирования о возможности налогового консультирования, недостаток квалифицированных налоговых консультантов.

На основании данных «Эксперт РА» ведущего российского рейтингового агентства проеден анализ рынка консалтинговых услуг России, в настоящее время налоговые консультации занимают прочную нишу на рынке консалтинговых услуг и спрос на данные услуги ежегодно и непрерывно растет.

Также в главе 2 на примере ООО «Центр налоговой помощи» был проведен анализ предоставленных услуг налоговыми консультантами, данный анализ также свидетельствует о том, что ежегодно ИП и ООО все больше прибегают к помощи налоговых консультантов. Динамика показателей ООО «ЦНП» по количеству обратившихся за помощью к налоговым консультантам ежегодно непрерывно возрастает. Оказанные услуги ООО «ЦНП» ежегодно увеличиваются, так с 2014 года общий объем оказанных услуг увеличился на 7949 оказанных услуг и составил в 2017 г. 16162 услуги. Основной объем услуг заключается в заполнение отчетности, только за 2017 г. ИП и ООО была оказана помощь в составление отчетности и составила 12950 отчетов, начиная с 2014 г. данный показатель увеличился на 94,4 %.

ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РФ

3.1 Зарубежный опыт налогового консультирования как основа для отечественной системы

В настоящее время профессия налогового консультанта активно завоевывает рынок труда в большинстве развитых стран мира. В каждой стране имеется своя история и традиции данной профессии. В части законодательной обеспеченности ученые делят налоговое консультирование на регулируемое государством и саморегулируемое.

Россия относится к странам с саморегулируемым рынком налоговых консультантов, поскольку проект закона «О налоговом консультировании в нашей стране так и не был окончательно принят. К саморегулируемым относятся также Великобритания, Ирландия, Голландия, Бельгия, Финляндия и Швейцария.

Однако во многих странах уже принят закон о налоговом консультировании, в частности, в Германии, Чехии, Словакии, Польше, Австрии, Венгрии, Италии, Франции, Хорватии, Люксембурге и Португалии [31, с. 57].

Нельзя сказать однозначно, что на саморегулируемом рынке налогового консультирования творится хаос и неразбериха. Здесь навести порядок помогают профессиональные организации, которые в своих нормативных документах закрепляют права, обязанности и ответственность сторон в налоговом консалтинге. Но эти организации не могут в полной мере обеспечить законность налогового консультирования, в результате чего возникают многочисленные дискуссионные вопросы, решить которые можно лишь в суде. Зачастую этот процесс занимает много времени, что негативно

влияет и на деятельность налоговых консультантов, и на их клиентов, и на профессию в целом.

Есть, страны, где, несмотря на отсутствие закона о налоговом консультировании, все устроено таким образом, что государство спокойно за работу в этой области. Как правило, в таких странах усиленный контроль над деятельностью налоговых консультантов осуществляют общественные организации.

Рассмотрим преимущества и недостатки систем с государственным регулированием и с саморегулированием рынка налогового консалтинга в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Сравнительная характеристика саморегулируемого рынка налогового консалтинга и рынка с государственным регулированием

Государственное регулирование	Саморегулирование
Преимущества	
1	2
1. Права, обязанности и ответственность налоговых консультантов закреплены законом	1. Налоговый консультант вправе устанавливать цены на свои услуги
2. Для налоговых консультантов установлена минимальная оплата труда, а также пенсионные выплаты	2. Налоговый консультант вправе оказывать различные виды услуг клиентам, не ограничивающихся налоговым консультированием
3. Клиент имеет возможность требовать возмещения ущерба, причиненного налоговым консультантом	3. При участии налогового консультанта в профессиональной организации есть уверенность в защите прав и консультанта, и клиента
4. Законодательно закреплена обязанность консультанта постоянно повышать квалификацию, сдавать экзамены для продления лицензии, вследствие этого клиент может быть уверен в получении качественной услуги	4. У налогового консультанта не существует обязательства платить постоянные членские взносы и состоять в профессиональной организации
5. Налоговые консультанты несут уголовную ответственность за сокрытие доходов, что обеспечивает государству постоянное пополнение бюджета 6. Создана система страхования профессиональной ответственности консультанта перед клиентом	

Продолжение таблицы 3.1

Недостатки	
1. Набор услуг, оказываемых налоговыми консультантами, ограничен.	1. Порог проникновения в профессию достаточно низкий, поэтому налоговым консультированием зачастую занимаются низко квалифицированные люди
2. Налоговые консультанты ограничены в рекламных средствах.	2. Небольшое количество налоговых консультантов и высокие цены на их услуги могут привести к монополизации рынка
3. Налоговые консультанты проходят повышение квалификации за свой счет	3. У клиентов налоговых консультантов нет твердой уверенности в качественном выполнении консультантами своих обязательств
	4. Отсутствие пенсионных выплат

Источник: [24, с. 119].

По таблице 3.1 можно сделать вывод о том, что регулирование налогового консультирования на законодательном уровне эффективнее, чем саморегулирование. Поэтому российский рынок налогового консалтинга нуждается в законодательном регулировании деятельности налоговых консультантов.

В настоящее время российские налоговые консультанты в не могут составить конкуренцию зарубежным коллегам, поскольку в нашей стране не применяются директивы Европейского союза, регламентирующие работу налоговых консультантов. Например, налоговый консультант, получивший свой статус в Германии, может заниматься профессиональной деятельностью без сдачи экзаменов в Великобритании. Чего нельзя сказать о российских консультантах: для того, чтобы работать за границей, им придется заново обучаться и сдавать экзамены на получение лицензии в зарубежных странах.

Чтобы стать налоговым консультантом в России, не обязательно иметь профессиональное образование в этой сфере, опыт работы или лицензию. В развитых странах, например в Германии, наоборот, налоговым консультантом может стать только человек, получивший высшее профильное образование, имеющий стаж работы в области налогового консалтинга и имеющий лицензию. Помимо этого, налоговый консультант должен каждый

год проходить аттестацию, иначе лицензия аннулируется.

Требования, которые предъявляют к профессии налоговых консультантов в разных странах представлены в приложение 1.

Из приложения 1 видно, что самые строгие требования предъявляются к претендентам на должность налогового консультанта в Германии. Польша и Англия также подходят к этому вопросу серьезно, хотя и уступают по требованиям Германии. В России же требования, которые предъявляются к налоговым консультантам, не так строги, как в сравниваемых странах. Это говорит о том, что уровень профессионализма налоговых консультантов в Российской Федерации пока уступает уровню зарубежных коллег.

В приложение 2 отражены достоинства и недостатки иностранных и российских налоговых консультантов, если пользоваться их услугами в России.

По данным приложения 2 можно сделать вывод о том, что иностранные налоговые консультанты более профессиональны, чем российские, но работа в России для них сложна, поскольку налоговая система в нашей стране постоянно трансформируется и никогда не остается стабильной. Можно сказать, что иностранные налоговые консультанты просто не справятся с работой в русских компаниях, поэтому необходимо в нашей стране построить систему обучения и лицензирования высококвалифицированных кадров [24, с. 123].

С каждым годом возрастает численность специалистов, аккредитованных Палатой налоговых консультантов. Профессия налогового консультанта востребована в нашей стране, и это доказывается спросом на нее как со стороны претендентов на профессию, так и со стороны заказчиков.

Изучение опыта развитых стран в области налогового консалтинга показывает, что России есть куда стремиться. В первую очередь необходимо задуматься о принятии закона «О налоговом консультировании».

Легализация налогового консалтинга позволит начать качественные преобразования в жизни налоговых консультантов, появится так называемая культура профессии. Это даст огромный импульс к развитию налогового

консультирования в России, наши налоговые консультанты смогут конкурировать с иностранными специалистами [33, с. 205].

Развитие налогового консультирования повысит результаты собираемости налогов в России. Снизится количество ошибок, допускаемых налогоплательщиками и, как следствие, снизятся штрафные санкции и недоимки. Таким образом государством будет решена основная задача — повышение налоговой культуры общества.

Эталоном в сфере налогового консультирования является Германия. В этой стране предъявляются высокие требования к образованию и опыту работы налоговых консультантов, поэтому каждый клиент может быть уверен в их профессионализме. Также в Германии хорошо налажена совместная работа налоговых инспекций и налоговых консультантов, проявляется уважение при работе и совместная направленность на улучшение налогового законодательства.

Страны Восточной Европы — Польша, Чехия, Словакия немного уступают Германии по уровню развития налогового консультирования, поскольку основной закон о налоговом консультировании недостаточно проработан. Поэтому следующим этапом в развитии налогового консалтинга в этих странах будет улучшение законодательства в этой сфере. Помимо этого, налоговым консультантам этих стран необходимо выходить за рамки Евросоюза для повышения своей квалификации.

Великобритания и Голландия добились хорошего уровня в налоговом консультировании, но в этих странах до сих пор не принят закон о налоговом консультировании. Поэтому для дальнейшего развития этой профессиональной отрасли нужно закрепить ее законодательно [41, с. 198].

На основании вышеизложенного предлагается ряд мероприятий для совершенствования российского налогового консультирования:

1. Доработать и принять «Закон о налоговом консультировании». В рамках законопроекта создать единый понятийно-терминологический аппарат, а именно, закрепить понятие налогового консультанта, права и обязанности

консультанта и заказчика и т.д. Также в законе нужно закрепить основные принципы налогового консультирования: законность, компетентность, объективность, добросовестность, независимость, конфиденциальность.

2. Разработать положение о налоговых консультантах и утвердить его на государственном уровне в формате правил или стандартов.

3. Модернизировать систему профессионального обучения и повышения квалификации налоговых консультантов. Нужно создать такую систему налогового консультирования, при которой из вузов выпускалось бы достаточное количество специалистов, ведь, как мы выяснили ранее, в нашей стране существует дефицит профессиональных налоговых консультантов. Также необходимо обеспечить равномерное распределение налоговых консультантов по всей территории страны, поскольку наибольшая концентрация налоговых консалтинговых фирм наблюдается в Москве и Московской области. В регионах же подобных фирм очень мало и зачастую клиентам некуда обратиться для решения проблем с налоговой службой.

4. Разработать порядок проведения государственной аттестации, сертификации и регистрации консультантов по налогам и сборам.

5. Создать единый реестр налоговых консультантов. На данный момент существует определенный реестр консультантов, который ведет Палата налоговых консультантов, но в этом списке присутствуют далеко не все консультанты.

6. Необходимо ввести обязательное профессиональное страхование налогового консультанта перед клиентом. В России такой вид страхования не практикуется в отличие от таких стран, как Великобритания, Германия, Австрия. Наличие такой страховки в этих странах является необходимым условием для ведения деятельности по налоговому консультированию, выдачи лицензии и для включения в члены профессиональных организаций.

7. Необходимо организовать совместную работу налоговых консалтинговых фирм с государственными налоговыми органами. В данном направлении неплохих результатов добилась Голландия. Голландские

саморегулируемые общественные организации, объединяющие налоговых консультантов, участвуют совместно с государственными органами в обсуждении актуальных вопросов налогообложения – от нового законодательства до вопросов взаимоотношений с налогоплательщиками. В нашей стране также необходимо создание саморегулируемых организаций.

8. Необходимо изыскать возможности для снижения стоимости услуг налоговых консультантов для того, чтобы они были доступны не только для крупного, но и для среднего и малого бизнеса [18, с. 163].

9. Нужно закрепить ответственность налоговых консультантов на законодательном уровне. В России имеет место гражданско-правовая (имущественная) ответственность налогового консультанта перед клиентом, которая возникает в момент заключения договора. В развитых странах ответственность налоговых консультантов перед клиентом закреплена профессиональными правилами и самое главное – на законодательном уровне.

В Германии налоговый консультант в соответствии с законодательством несет ответственность, начиная от предупреждения и вплоть до уголовной ответственности. В Польше, Чехии и Словакии налоговые консультанты в случае ненадлежащего исполнения своих обязательств могут получить штраф или запрет заниматься этой деятельностью.

В нашей же стране клиенты налоговых консультантов никак не защищены в этом плане. Налоговыми консультантами работают и юристы, и адвокаты, и аудиторы. Зачастую они работают без сертификатов и дипломов.

В России налоговые консультанты устанавливают достаточно высокие расценки за свою работу, но при этом не принимают на себя никакой ответственности за тот ущерб, который они могут причинить [19, с. 45].

Поэтому в конечном итоге за результаты неквалифицированного налогового консультирования расплачивается налогоплательщик. Законное налоговое консультирование должно быть разрешено только определенной категории специалистов, которые допускаются к этой деятельности на законных основаниях после получения образования в ВУЗе.

Роль налогового права в повышении культуры взаимоотношений государства и налогоплательщиков сложно переоценить. Практика показывает, что невозможно воспитать добропорядочного налогоплательщика, если не демонстрировать примеров правильного применения налогового законодательства. Более того, для увеличения собираемости налогов нужно создавать налогоплательщику благоприятные условия: доброжелательное к нему отношение, информирование и консультирование его. Какое – л ибо принуждение и силовые методы должны использоваться скорее как исключение, чем как правило.

Для развития налогового консультирования немаловажным фактором является взаимодействие СМИ и различных государственных органов: ФНС России, Минфина России, Минюста России, Генеральной прокуратуры РФ, органов судебной системы, других органов.

Необходимо также решать проблемы психологического характера. Многие российские предприниматели не воспринимают налоговых консультантов всерьез и относятся к ним с опасением. Физические лица также не доверяют налоговым консультантам, а некоторые предприниматели даже не знают об их существовании. К налоговым консультантам предприниматели обращаются в крайнем случае, когда уже произошел конфликт с налоговыми органами и репутация фирмы уже подорвана.

Налоговое консультирование требует большой степени доверия между консультантом и клиентом. Но в условиях жесткой конкуренции предприниматели боятся разглашать необходимую консультанту информацию, составляющую коммерческую тайну. Это также негативно сказывается на развитии налогового консультирования в нашей стране [21, с. 82].

Эта проблема может быть решена повышением правовой культуры граждан: проведением различного рода семинаров, курсов повышения грамотности налогоплательщиков и пропагандой таких мероприятий в средствах массовой информации. Но лучше всего начать прививать гражданам высокую степень налоговой и правовой культуры еще со школы.

3.2 Налоговое консультирование малого бизнеса как эффективный инструмент развития Российской экономики

В целях развития Российской экономики, особое внимание стоит уделить предприятиям малого бизнеса, которые играют очень важную роль в экономике. Именно налоговое консультирование и может стать эффективным инструментом, способствующим развитию малого бизнеса и, как следствие, экономики в целом.

В развитых странах за последние двадцать лет произошел настоящий прорыв в сфере консалтинга. На сегодняшний день консалтинг превратился в высокоорганизованный бизнес, без которого бизнес себя не мыслит [23, с.52].

В России же налоговый консалтинг находится еще в зачаточном состоянии, такого рода услуги законодательно не закреплены, малоразвиты и не доступны малому бизнесу из – за своей дороговизны. В настоящее время в условиях постоянно меняющегося налогового законодательства, профессиональная помощь налоговых консультантов становится необходимостью в первую очередь для предприятий малого бизнеса, которые с одной стороны отличаются подвижностью, но с другой стороны, не обладая познаниями в законодательстве, в том числе налоговом праве, совершают ошибки, губительные для их бизнеса.

Поэтому в современных условиях остро стоит вопрос о развитии налоговых консалтинговых услуг, в первую очередь для малого предпринимательства. Мировая практика показывает, что малый бизнес играет огромную роль в экономике, обеспечивая устойчивый рост экономики, создавая новые рабочие места. Малый бизнес обеспечивает не только социально – экономический рост, снижение уровня безработицы, но и способствует структурной перестройке экономики страны, а также является важнейшим условием стабильности экономики и ее инновационного характера.

Состояние малого и среднего бизнеса (МСБ) можно проследить по

данным таблицы 3.4.

Таблица 3.4

Состояние сектора малого и среднего бизнеса в России в 2017 году

№ п/п	Наименование показателя	Показатель
1	Доля МСБ в ВВП страны	22,3%
2	Количество субъектов МСБ	5,6925 млн., в том числе 3, 074 млн.– индивидуальные предприниматели
3	Доля занятых граждан в МСБ (от общего числа занятых)	19,3 млн. человек (25,3%)
4	Доля микробизнеса в составе МСБ	95%
5	Доля предприятий МСБ в общем количестве зарегистрированных субъектов	64%
6	Доля в общем объеме экспорта	7%

Источник: [29, с. 95].

По данным таблицы 3.4 можно сделать следующий вывод: малый и средний бизнес пока не стал опорой и основной движущей силой экономики страны. Если обратиться к опыту других стран, можно увидеть, что доля малого и среднего бизнес в ВВП таких стран, как США или Германия составляет от 50 – 55%, а в России всего 22,3%.

В нашей стране на предприятиях малого и среднего бизнеса работают около 25,3% населения, в то время как в странах Евросоюза – 69%, в США 53%. В сложных реалиях современной российской экономической и политической обстановки малое предпринимательство остается наиболее незащищённым.

Возлагая на малое предпринимательство определенные надежды, как на инструмент развития экономики страны, государство старается упростить налоговый учет для таких предприятий, снизить количество взимаемых налогов. Но по факту можно сделать вывод, что на законодательном уровне скорее создаются барьеры для входа и развития малого бизнеса, нежели инструменты для его роста [24, с. 117].

В современных реалиях развитие налогового консалтинга становится

особенно важным и для государства оно должно стать первоочередной задачей. Поддержка государством развития налогового консалтинга необходимо для развития малого бизнеса в силу того, что для не подкованного в налогообложении человека достаточно сложно ориентироваться во множестве законов, тем более если учесть, что они постоянно меняются. Вследствие этого возникает потребность в привлечении профессионалов в этой отрасли.

Стоит отметить, что налоговое консультирование появилось в России недавно, став необходимостью при быстром развитии налоговой системы нашей страны. В то время как государственные органы налоговых инспекций не дают полноценных консультаций по налоговым вопросам и предоставляют только краткие разъяснения, бизнес нуждается в комплексном консультировании по налоговому законодательству, для правомерного и эффективного ведения своей деятельности.

В последнее время наблюдается бурный рост консалтинговых услуг. Ни одно серьезное экономическое и управленческое решение в развитых и развивающихся странах не обходится без использования услуг налогового консалтинга. Но проблема состоит в том, что, как свидетельствует практика, российский налоговый консалтинг направлен на крупные государственные и коммерческие предприятия, иностранные консалтинговые фирмы, наоборот, ориентирован на сегмент малого бизнеса [27, с. 147].

В этом плане интересен опыт Германии, в которой налоговое консультирование имеет богатую историю и регулируется законом "О налоговом консультировании". После международного финансового кризиса 2008 года, когда наблюдалось снижение спроса на такие услуги, выручка компаний налогового консалтинга начала непрерывно расти, в среднем на 8 процентов каждый год. Поскольку выручка таких компаний постоянно растет, вполне закономерен и тот факт, что растет уровень занятости в этой сфере: в 2015 году 6%, в 2016 году – 6,5% и 9% в 2017 году.

Ученые выявили определенную корреляцию между темпами роста налогового консалтинга и темпами роста ВВП. Многочисленные исследования

подтвердили, что темп роста ВВП выше всего в тех странах, где происходит бурный рост рынка налоговых консалтинговых услуг. Если возвратиться к опыту Германии, то там наряду с ростом выручки от налоговых консалтинговых услуг также происходит рост ВВП.

В Германии любой предприниматель может прибегнуть к помощи налогового консультанта, а крупные предприятия обязаны иметь в штате налогового консультанта или налоговый отдел. Официальное оказание помощи по налоговому консультированию разрешено только профессионалам своего дела, которые допускаются к этой деятельности на законных основаниях после сдачи квалификационных экзаменов [22, с. 152].

Рынок налогового консалтинга в Германии представляет собой отлаженный механизм для развития бизнеса. При этом налоговые консультанты всегда соблюдают правило конфиденциальности и могут отказать в выдаче информации третьим лицам. Более того, никто не имеет права завладеть документами налогового консультанта.

Все эти факторы (профессионализм налоговых консультантов, защищенность информации от третьих лиц, развитость рынка налоговых консалтинговых услуг, их невысокая стоимость) и способствуют созданию благоприятной среды для развития малого и среднего предпринимательства. За счет грамотного налогового администрирования при помощи налоговых консультантов, предприятия малого и среднего бизнеса не только снижают вероятность налоговых ошибок, которые могут привести к большим штрафам, но и имеют возможность накапливать средства для расширения организации [39, с. 196].

Проанализировав зарубежный опыт развития налогового консалтинга, можно сделать некоторые выводы о том, какие причины препятствуют развития этой сферы в России. Среди российских ученых нет единства в понимании этих причин. Многие ученые и академики ссылаются на недостаток регулирующих механизмов со стороны государства, выделяя эту проблему как первоочередную для решения. Нормативно-правовая база в сфере налогового

консалтинга до сих пор не урегулирована и в основном состоит из статьи 4 Конституции Российской Федерации, в которой указано право лица на свободный поиск, получение и распространение информации законным способом. Второй нормативно-правовой акт – это налоговый кодекс РФ, но и он можно сказать никак не регулирует рынок налогового консалтинга. Третий нормативный акт – это Постановление №57 Министерства труда и социального развития России от 04.08.2000 г. В нем только дана характеристика профессии налогового консультанта. И, наконец, основной нормативно-правовой акт (это закон «О налоговом консультировании») до сих пор не принят. Проект этого закона был внесен в Госдуму на рассмотрение еще в 2004 году. И до сих пор никаких подвижек в принятии закона так и не произошло. В мае 2014 года депутатом Макаровым А. М. была произведена повторная попытка внести этот законопроект на обсуждение, которая так и не увенчалась успехом [25, с. 163].

Помимо принятия закона бизнес нуждается в достаточном количестве профессиональных налоговых консультантов. На данный момент число налоговых консультантов в России гораздо меньше, чем потребность в них. Много людей проходят обучение в Палате налоговых консультантов, но работают по профилю меньше половины из них. Это свидетельствует о неразвитости основополагающего критерия эффективности института налогового консультирования.

Так же, для расширения круга клиентов налоговых консультантов нужно предпринять меры по снижению стоимости их услуг. Сделать это можно через оптимизацию расходов консалтинговых компаний. Если проанализировать их затраты, можно сделать вывод, что не все они оправданы. Например, зачастую в проекте участвуют 6 – 8 консультантов, из них половина это менеджеры, которые напрямую не участвуют в процессе, а только сопровождают его, например, копируют и подготавливают документы. При этом они получают зарплату за каждый проект. Если сократить эти издержки, то услуги налоговых консультантов могут стать значительно дешевле.

Необходимо отметить, что в первую очередь государство должно быть

заинтересовано в уплате налогов в полном объеме, ведь оно постоянно нуждается в финансовых ресурсах для создания конкурентоспособной, инновационной экономики, для создания благоприятной социальной среды для граждан. И основным источником финансовых ресурсов для этих целей является сбор налогов. Для повышения собираемости налогов ФНС должна постоянно повышать качество налогового администрирования [36, С. 122].

Налоговое администрирование является одним из ключевых элементов эффективного функционирования налоговой системы и экономики государства в целом. Успешное налоговое администрирование ведет, помимо собираемости налогов, к сокращению налоговых правонарушений, улучшению инвестиционного климата. Развитие налогового консультирования может способствовать улучшению налогового администрирования в нашей стране. Налоговый консультант в некоторой степени будет являться представителем государства и помогать ему.

Несмотря на очевидные выгоды взаимодействия государства, налоговых органов и консультантов, этот процесс тормозят некоторые факторы:

- отсутствие заинтересованности налогоплательщиков в развитии отношений с государством и ИФНС вследствие низкого уровня доверия к ним;
- низкий уровень мотивации сотрудников налоговых органов к улучшению налогового администрирования и взаимодействию с налоговыми консультантами;
- неготовность сторон к принятию обязательств и закреплению их законодательно;
- неопределенность условий взаимодействия участников налоговых отношений [42, С. 77].

Преодоление этих факторов наряду с принятием «Закона о налоговом консультировании» приведет к сокращению нагрузки на сотрудников налоговых инспекций, снижению налоговых преступлений, увеличению собираемости налогов, развитию малого и среднего предпринимательства и, как следствие, к социально – экономическому росту.

Подводя итоги главы 3, можно сделать выводы о том, что налоговое консультирование развивается быстрыми темпами и непосредственно влияет на развитие Российской экономики, уделяя особое внимание малому и среднему бизнесу.

На сегодняшний день налоговый консалтинг превратился в высокоорганизованный бизнес.

На основании вышеизложенного предлагается ряд мероприятий для совершенствования налогового консультирования в РФ:

- разработка положения о налоговых консультантах в формате правил или стандартов;
- разработка порядка проведения государственной аттестации, сертификации и регистрации консультантов по налогам и сборам;
- созданию единого реестра налоговых консультантов;
- введение обязательного профессионального страхования налогового консультанта перед клиентом;
- организация совместной работы налоговых консалтинговых фирм с государственными налоговыми органами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Резюмирую вышеизложенное, следует отметить. Востребованность налогового консультирования обеспечивается формированием совокупности институциональных предпосылок, обусловленных особенностями развития налоговой системы Российской Федерации, которые включают в себя:

- необходимость создания механизма консультационной поддержки налогоплательщиков при реализации ими своих прав, гарантированных налоговым законодательством;
- целесообразность профессионального обоснования возможности применения предложенных государством стимулирующих инструментов в виде налоговых льгот для предупреждения возможных непредумышленных ошибок;
- нацеленность налоговой политики и налогового администрирования на формирование атмосферы доверия в налоговых отношениях;
- повышение налоговой культуры населения и бизнессообщества.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что деятельность налоговых консультантов должна регулироваться законодательно, а также посредством саморегулирования профессии, с целью гарантий качества предоставляемых услуг, защиты интересов государства, налогоплательщиков и консультантов.

Профессиональные услуги в области налогообложения должны оказывать только аттестованные лица, получившие специальную подготовку и документ о соответствующей квалификации. Исследование процесса формирования налогового обязательства налогоплательщиков показало, что привлечение налоговых консультантов позволяет решить важные вопросы по управлению уровнем налоговых обязательств организации, включая обеспечение мер по соблюдению налогового законодательства, ведению налогового учета, консультационному сопровождению по текущим хозяйственным

операциям, налоговому планированию, разрешению налоговых споров.

Анализ рынка консалтинговых услуг России позволяет утверждать, что в настоящее время налоговые консультации занимают прочную нишу на рынке консалтинговых услуг и спрос на данные услуги ежегодно и непрерывно растет.

В общей структуре консалтинговых услуг, налоговый консалтинг занимает четвертое место и его доля на рынке консалтинговых услуг постоянно увеличивается. Налоговый консалтинг становится все более востребован, за счет усложнения налогового законодательства в России. Число фирм, занимающихся налоговым консалтингом, также ежегодно возрастает. В тройку лидеров налоговых – консалтинговых фирм по объему выручки на конец 2017 г. входят: «Объединенные консультанты ФДП» – 467,8 млн. руб., «Уральский союз», – 363,6 млн. руб., «Васильев, Солянка и партнеры» – 166,5 млн. руб.,. Основными клиентами налоговых консалтинговых фирм являются капиталоемкие отрасли – нефтегазовая отрасль занимающая 18 %, энергетика – 15%, машиностроение и приборостроение – 10%.

Исследуемая компания ООО «ЦНП» занимает третье место по объему выручки по УРФО и уступает только ООО «Авуар» (г. Челябинск) – 25 603 тыс. руб., и ООО «Налоги и финансовое право» (г. Екатеринбург) – 22 816 тыс. руб. Оказанные услуги ООО «ЦНП» ежегодно увеличиваются, так с 2014 года общий объем оказанных услуг увеличился на 7949 оказанных услуг и составил в 2017 г. 16162 услуги. Основной объем услуг заключается в заполнение отчетности, только за 2017 г. ИП и ООО была оказана помощь в составление отчетности и составила 12950 отчетов, начиная с 2014 г. данный показатель увеличился на 94,4 %. От оказания услуг зависит и выручка ООО «ЦНП», которая по сравнению с 2014 г. увеличилась на 1 354 тыс. руб. и по итогам 2017 г. составила 21054 тыс. руб.

Среди актуальных проблем налогового консультирования в России можно выделить следующие: отсутствие закона о налоговом консультировании; низкий уровень налоговой культуры и информирования о

возможности налогового консультирования.

На основании вышеизложенного предлагается ряд мероприятий для совершенствования налогового консультирования в РФ: разработке положения о налоговых консультантах в формате правил или стандартов; разработка порядка проведения государственной аттестации, сертификации и регистрации консультантов по налогам и сборам; создании единого реестра налоговых консультантов; введение обязательного профессионального страхования налогового консультанта перед клиентом; организация совместной работы налоговых консалтинговых фирм с государственными налоговыми органами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авилова Т. В. Налоговый менеджмент. – Тюмень: ТГУ, 2015. – С. 159.
2. Алтухов П. Л. Основные направления совершенствования налогового консультирования в Российской Федерации // Налоги.–2016. – № 3. – 209 с.
3. Артеменко Д. А. Институт налогового консультирования в механизме налогового администрирования // Финансы. – 2017. – №1. – 163 с.
4. Вылкова Е. С. Налоговое планирование. – Санкт – Петербург. гос. ун – т экономики и финансов. – Москва: Юрайт, 2017. – 639 с.
5. Барулин С. В. Налоговый контроллинг. – Москва: РУСАЙНС, 2016. – 167 с.
6. Барулин С. В. Налоговый менеджмент. – Москва: Дашков и К°, 2015. – 331 с.
7. Башкирова Н. Н. Основы налогового консультирования. – Москва: Магистр, 2018. – 175 с.
8. Бейч Элен. Консалтинговый бизнес: основы профессионализма. – Санкт – Петербург: Питер Принт, 2017. – 272 с.
9. Блок Питер. Безупречный консалтинг. – Санкт – Петербург: Питер, 2017. – 297 с.
10. Ворожбит, О. Ю. Налоги и налогообложение. – Москва: РИОР: ИНФРА – М, 2018. – 173 с.
11. Горшкова Н. В. Взаимодействие государства и общества в системе налоговых отношений в Российской Федерации // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3, Экономика. Экология. – 2017. – № 3 (26). – 196 с.
12. Дуканич Л. В. Налоги и налоговый менеджмент в России. – Ростов – на – Дону: Феникс, 2016. – 604 с.
13. Евстигнеев Е. Н. Налоги и налогообложение: теория и практикум. – Москва: Проспект, 2017. – 520 с.
14. Ерух С. А. Анализ и оценка эффективности методик консультирования экономических субъектов в целях снижения налоговой нагрузки с учетом

- фактора риска // Управленческий учет. – 2015. – № 1. – 256 с.
15. Землянская И. С. Налоговое консультирование в Российской Федерации: состояние и тенденции развития // Правовая парадигма. – 2018. – Т. 17, № 2. – 152 с.
16. Зильберман М. Консалтинг: методы и технологии. – Санкт – Петербург: ПИТЕР, 2017. – 426 с.
17. Игнатушина А. В. Азбука налогового консультанта. – Ростов – на – Дону: Феникс, 2016. – 190 с.
18. Кобылянский А. К. Теоретические и организационные аспекты формирования института налогового консультирования // Финансовые исследования. – 2015. – №1. – 321 с.
19. Коуп Мик. 7 основ консалтинга. – Санкт-Петербург: Питер, 2015. – 336 с.
20. Липпит Г. Консалтинговый процесс в действии. – Санкт – Петербург: Питер, 2016. – 208 с.
21. Маликайдаров Т.Т. Налоговое консультирование в РФ: проблемы и перспективы развития // Наука и образование в XXI веке. Тамбов: Консалтинговая компания Юком. – 2013. – 309 с.
22. Мельник Д. Ю. Налоговый менеджмент. – Москва: Финансы и статистика, 2015. – 348 с.
23. Мясников О. Про договор и налоговое консультирование // Налоговые споры. – 2017. – № 7. – 234 с.
24. Налоговый менеджмент и налоговое планирование в России: монография / Е. Н. Евсигнеев, Н. Г. Викторова. – Москва: Инфра-М, 2017. – 268 с.
25. Калянов Г. Н. Консалтинг: от бизнес-стратегии к корпоративной информационно-управляющей системе. – Москва: Горячая линия – Телеком, 2016. – 210 с.
26. Кирьянов А. Ю. Налоговые инициативы под контролем // Налоговые споры. – 2015. – № 5. – 78 с.
27. Кутиков В. В. Законопроекты о налоговом консультировании 1998 – 2014 годов: сравнительный анализ // Аудит. – 2015. – № 2. – 69 с.

28. Налоговый менеджмент в организациях. – Москва: Юрайт, 2016. – 279 с.
29. Кирина Л. С. О возможностях использования в России международного опыта государственного регулирования налогового консультирования // Бизнес в законе. – 2017. – № 1. – 396 с.
30. Консалтинг будущего: экспресс-курс / Под ред. К. Ли, Британ. ассоц. консультантов в обл. управлен. консультирования. – Москва: Гранд: Фаир-Пресс, 2015. – 252 с.
31. Коростелкина И. А. Разработка методики налогового консультирования экономических субъектов // Управленческий учет. – 2017. – № 6. – 89 с.
32. Литвинова С. А. Перспективы развития налогового консалтинга в России // Государственное и муниципальное управление: ученые записки СКАГС. – 2017. – № 3. – 178 с.
33. Мазурина Л. А. Концепция налогового консультирования // Сибирская финансовая школа: Журнал для практиков финансового рынка. – 2017. – N 1. – 125 с.
34. Мазурина Л. А. Страхование ответственности налоговых консультантов при осуществлении управленческого консультирования // Сибирская финансовая школа: Аваль. – 2016. – № 4. – 164 с.
35. Макхэм Калверт. Управленческий консалтинг. – Москва: Дело и Сервис, 2017. – 288 с.
36. Мишенина М. С. К вопросу классификации видов налогового консультирования в РФ // Академический вестник: научно – аналитический журнал. – 2018. – N 3. – 398 с.
37. Мишенина М. С. Место и роль налогового консалтинга на рынке услуг в России // Академический вестник: научно-аналитический журнал. – 2017. – N 2. – 273 с.
38. Мишенина М. С. О развитии налогового консультирования в России // Академический вестник: научно-аналитический журнал. – 2016. – N 4. – 209 с.
39. Налоги и налогообложение. Палитра современных проблем / Под ред. И. А.

- Майбурова, Ю. Б. Иванова. – Москва. – ЮНИТИ – ДАНА, 2017. – 375 с.
40. Налоговое консультирование: теория и практика : / Под ред. Н.И. Малис ; Финансовый ун – т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва: Магистр: ИНФРА – М, 2017. – 412 с.
41. Налоговый менеджмент. Продвинутый курс: / Под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. – Москва: ЮНИТИ – ДАНА, 2016. – 559 с.
42. Никитин А. Консультант по налогам и спорам // Коммерсантъ ДЕНЬГИ. – 2015. – № 17/18. – 89 с.
43. Организация и методика налогового консультирования: Учебно-методическое пособие / Под ред. Демишевой Т.А. – М.: Учебный центр МФЦ. – 2017. – 160 с.
44. Пименов Н. А. Налоговый менеджмент. – Москва: Юрайт, 2017. – 304 с.
45. Повышение налоговой грамотности и налоговой культуры: современные тенденции и роль СМИ / А. Б. Паскачев, Д. В. Вольвач, Д. В. Фотинов. – (События. Факты. Комментарии) // Налоговая политика и практика. – 2017. – № 12. – 54 с.
46. Посадский А. П. Консультационные услуги в России. – Москва: Финстатинформ, 2015. – 176 с.
47. Посадский А. П. Основы консалтинга. – Москва: ГУ ВШЭ, 2017. – 239 с.
48. Просветов Г. И. Консалтинг: задачи и решения. – Москва: Альфа – Пресс, 2017. – 190 с.
49. Стаканов М. В. Институт налогового консультирования в механизме налогового администрирования // Аудит и финансовый анализ. – 2017. – №2. – 169 с.
50. Сударьянто Янто Приено. Международный рынок консалтинговых услуг в России. – Москва: Дашков К°, 2017. – 238 с.
51. Ткалич А. И. Консалтинговый сервис: . – Москва: ИНФРА – М, 2016. – 205 с.
52. Урман Н. А. Налоговое консультирование: развитие и проблемы // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2016. – № 4 (24). –

- 196 с.
53. Уткин Э. А. Консалтинг. – Москва: ЭКМОС, 2017. – 253 с.
54. Хаан Эрик де. Бесстрашный консалтинг: Искушения, риски и ограничения профессии. – Санкт – Петербург: Питер, 2016. – 267 с.
55. Харламов К. О. Методические аспекты налогового консультирования как основы формирования налоговой дисциплины // Управленческий учет. – 2015. – № 7. – 108 с.
56. Черник Д. Г. Налоговое консультирование. – Москва: Экономика, 2015. – 439 с.
57. Шакирова Д. Ю. Особенности развития рынка налогового консультирования в России // Российское предпринимательство. – 2015. – № 16 (262). – 228 с.
58. Шешукова Т. Г. Сущность налогового консультирования предприятий и оценка его регулирования // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23, вып. 8. – 569 с.
59. Яцына А. Ю. Умный консалтинг. – Москва: Бератор – Паблишинг, 2017. – 262 с.
60. ООО «Центр налоговой помощи» – [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://centrnp72.ru/>
61. Палата налоговых консультантов – [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.palata-nk.ru/>