

**СТРУКТУРА СПРОСА НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В
ТЕКУЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ
TAX CONSULTING DEMAND STRUCTURE IN CURRENT ECONOMIC
SITUATION IN RUSSIA**

| | |
|---|---|
| Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, Российская Федерация, Москва | Finansovyy universitet pri Pravitel'stve Rossiyskoy Federatsii (Financial University under the Government of the Russian Federation), Russian Federation, Moscow |
| Александра Дмитриевна Лобанова | Alexandra D. Lobanova |
| Студентка | Student |
| E-mail: aleksa.lobanova031@gmail.com | E-mail: aleksa.lobanova031@gmail.com |
| 127276, Российская Федерация, г. Москва, ул. Ак. Комарова, д.10 кв.58. Телефон: +7 (917) 595-10-65. | Ap. 58, 10 Akademika Komarove st., Moscow 127276, Russian Federation. Phone: +7 (917) 595-10-65. |
| Научный руководитель: доцент Департамента налогов и налогового администрирования Факультета налогов, аудита и бизнес-анализа, к.э.н., доцент Наталья Александровна Назарова. | Academic Supervisor: Associate Professor of the Department of Taxes and Tax Administration of the Faculty of Taxes, Audit and Business Analysis, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Natalia Alexandrovna Nazarova. |
| Аннотация. На основе предложенного в работе алгоритма осуществлен прогноз спроса на услуги налогового консалтинга. В ходе работы рассмотрены модели налогового консультирования. Исследование основывалось на изучении теоретической основы и нормативно- правовой базы Российской Федерации. | Abstract. On the basis of the algorithm proposed in the work, the forecast of tax consulting demand. In the course of the work, ytax consulting models was considered in the basis. The study was based on the study of theory and the legal framework of the Russian Federation. |
| Ключевые слова: налоговое консультирование; модели налогового консультирования; налоговый менеджмент; санкции. | Key words: tax consulting; tax consulting models; tax management; sanctions. |

Введение (Introduction)

В настоящее время Россия столкнулась с новой волной санкций. Ограничения затронули как экспорт, так и импорт товаров. Российские экспортные компании теряют часть прибыли, производство остается без необходимых компонентов,

закупаемых за рубежом. Иностранные компании останавливают инвестиции в Россию, часть организаций приостанавливает свою деятельность на территории страны, некоторые покидают рынок вовсе.

Такая ситуация негативно сказывается на развитии бизнеса. Государство вводит поддержку некоторых отраслей, однако текущая экономическая ситуация представляется неопределенной для бизнеса: объективный страх открытия новых проектов, приостановление текущих. Неотъемлемой частью любых экономических операций и жизнедеятельности компании остаются налоги.

В России сложилась довольно распространенная практика привлечения налогового консультанта или консультационной фирмы с целью выявления рисков зон и снижения налоговой нагрузки компании. За последние несколько лет наблюдался рост числа консалтинговых фирм и частных налоговых консультантов [1]. В связи с этим встает закономерный вопрос что станет со спросом на данный вид услуг в ближайшем будущем.

Ответ на данный вопрос будет построен через призму моделей налогового планирования. В теории налогового планирования выделяют четыре модели. Каждая будет описана ниже, также будет предоставлено пояснение вероятности спроса на данный тип услуг.

Основные положения (Highlights)

1. Методы (Materials and Methods)

Экспертная модель консультирования включает в себя разъяснительную работу консультанта, в которой он поясняет руководству или сотрудникам компании содержание действующих нормативно-правовых актов и действующего законодательства. Клиент в данном случае обращается с конкретно проблемой или сформулированным вопросом. Обязанностью клиента в данной модели является предоставление специалисту, осуществляющему консультацию, всей необходимой для работы информации, а в последствии оценка результатов, полученных по итогу оказания услуги.

Таким образом, если клиент осуществляет выбор в пользу экспертной модели, то по итогу консультации клиент видит диагностированную проблемы и имеет возможность сразу внедрять решения, предложенные консультантом. Консультант же помогает разобраться с проблемой, разрабатывает варианты её решения. В указанной модели эксперт, в лице налогового консультанта, дает необходимые советы и рекомендации, основанные на знаниях, собственном опыте и тех фактах, которые были предоставлены клиентом.

Одним из главных преимуществ является скорость получения ответа от консультанта и возможность быстрого применения решения на практике, так как чаще всего консультации такого типа проходят в форме «вопрос-ответ», устной дискуссии или письменного ответа на поставленный вопрос. Данный подход можно назвать «средством быстрого реагирования» для компаний. Скорость принятого решения может уберечь компанию от нового риска и не усугубить имеющиеся.

Основным недостатком модели является ограниченность информации, поскольку консультанту приходится осуществлять свою деятельность отталкиваясь лишь от информации, предоставленной клиентом самостоятельно, то есть той которую он посчитал необходимой.

Проектная модель отличается от экспертной тем, что в ней клиент обращается к консультанту, не выявляя проблему самостоятельно. Сохраняется обязанность клиента по предоставлению информации консультанту и самостоятельному внедрению предложенного решения проблемы в деятельность организации. Консультант же, основываясь на той информации, которая у него есть, определяет проблему клиента и разрабатывает пути ее решения.

Преимуществом является то, что консультант сам осуществляет выявление проблемы, то есть если от клиента будет поступать нужное количество достоверной информации, то проблема будет определена верно, а соответственно предоставленный заказчику проект решения проблемы будет максимально эффективным. Недостатком является отсутствие гарантии того, что организация-заказчик верно поймет специалиста, выберет оптимальный вариант решения проблемы и соответственно грамотно осуществит внедрение предложенного решения.

Суть *процессной модели* налогового консультирования заключается в том, что осуществляется активное взаимодействие консультанта с клиентом. Наиболее часто такая модель используется при реализации масштабных проектов, которые влекут за собой существенные изменения в структуре организации. От клиента в данном случае требуется не только предоставление необходимой информации, но и выражение собственного мнения, выдвижение предложений в процессе поиска проблем, а также инициализация путей решения. Консультант же, в свою очередь, также активно участвует в процессе принятия решения и осуществляет контроль за всеми этапами работы, посредством активного взаимодействия с организацией-заказчиком.

Таким образом, в указанной модели консультант и клиент формируют команду, которая совместными усилиями пытается найти решение проблемы. Преимуществом является продолжительное взаимодействие специалиста с заказчиком, сопровождающееся возможностью использования совместных ресурсов и полным погружением консультанта в деятельность компании и ее проблему. На этапе поиска проблемы консультант советуется с клиентом и внедряет его знания и опыт в работу над совместным проектом. На этапе, когда происходит реализация, организация-заказчик принимает во внимание выводы специалиста и совместным решением выбирает наиболее выгодный вариант решения. Существенным недостатком является то, что данная модель требует значительного количества времени и средств для своей реализации.

Обучающая модель подразумевает передачу теоретических знаний от налогового консультанта к сотрудникам организации-заказчика. Клиент делает запрос в консалтинговую компанию на обучение, осуществляет выбор программы

и вида занятий, а также формы предоставления информации. Роль специалиста здесь заключается в том, чтобы передать свои знания и практический опыт, посредством проведения тренингов, лекций, деловых игр, предоставления списка необходимой к прочтению литературы, решения кейсов, ознакомления с учебными пособиями. Особое внимание уделяется полному погружению участников в проблематику: оно проводится для того, чтобы в максимально сжатые сроки учебная группа освоила минимально необходимый объем информации, решила поставленные задачи или выработала необходимые решения.

2. Обсуждение (Discussion)

В текущей ситуации экспертная модель представляется наиболее распространенной. Ежедневно в новостных лентах появляются новые законодательные инициативы, подписываются новые законы как улучшающие, так и ухудшающие положение компаний. В быстро изменяющейся конъюнктуре рынка и законодательного поля компаниям необходимо отслеживать тенденции и нововведения.

Как было отмечено ранее волатильность и неопределенность рынка не позволяет компаниям реализовывать масштабные проекты. Компании находятся в выжидательной позиции и стараются сэкономить ресурсы на непредвиденный случай. На данный момент спрос на данный комплекс услуг будет значительно снижаться. Исключение могут составить отрасли с государственной поддержкой, в частности ИТ сектор.

В современных реалиях реализация процессной модели представляется возможной, в большой степени для зарубежных компаний, столкнувшихся с двусторонними санкциями. Вариант реализации такой модели может заключаться в решении компании о переводе основного юридического лица в государство дружественное Российской Федерации и не подпадающее под западные санкции. Такими странами могут быть страны СНГ: Азербайджан, Казахстан, Армения и некоторые другие [2]. В данном случае на территории России сохраняется лишь малая операционная часть бизнеса или филиал, а основные транзакции проходят через юридическое лицо на другой территории. Налоговым консультантам предстоит выбрать наиболее подходящую юрисдикцию, оценить ее систему налогообложения, просчитать риски трансграничной операционной деятельности, налоговые последствия как на территории России, так и на новой территории открытия бизнеса.

Другим вариантом реализации модели может быть желание иностранной компании выйти из-под влияния международного бренда с возможностью присутствия на российском рынке. Здесь возможен вариант формирования нового юридического лица и перевод основной деятельности на него. В данном варианте решения проблемы важно обратить внимание на инициативу нового закона,

предусматривающий введение управляющего при инициации процесса ликвидации компании [4]. Здесь также важно организовать процесс перевода сотрудников на новое юридическое лицо: увольнение сотрудников повлечет ряд выплат в соответствии с Трудовым законодательством, а также может привлечь внимание налоговых органов как массовое увольнение. Налоговым консультантом может быть предложен вариант правопреемственности компаний, что значительно снизит налоговые риски. Второй вариант решения проблемы процессным методом также позволит компаниям расширить круг клиентов, так как они смогут работать с компаниями и физическими лицами, находящимися под санкциями.

Как и в случае с проектной моделью вариант обучающей модели не будет формировать большой спрос от клиентов. Компаниям важно сейчас оставаться на плаву и поддерживать финансовое состояние. Можно предположить, что после стабилизации ситуации, при конкретно сформировавшихся новых экономических реалиях спрос на модель обучающих услуг окажется в росте. Компаниям будет необходимо сформировать команду, знающих актуальные нормы и способных решать проблемы без привлечения внешних консультантов.

3. Заключение (Conclusion)

Приведенный в статье анализ показывает, что вероятнее всего структура спроса налогового консультирования претерпит ряд изменений. Значительно возрастет спрос на быстрые консультации в формате экспертного мнения. Достаточно востребованным должен остаться процессный консалтинг в связи с тем, что бизнесу будет необходимо подстраиваться под новые реалии. По мнению автора временно потеряет спрос проектный и обучающий консалтинг, который в состоянии вернуться при стабилизации ситуации.

Таким образом налоговый консалтинг в России был и остается востребованным. Изменяется структура спроса, перед налоговыми консультантами ставят новые проблемы, нехарактерные предыдущему стабильному этапу в экономике. У налоговых консультантов есть все возможности для развития профессиональной деятельности на российском рынке.

| Библиографический список | References |
|--|--|
| 1. Палата налоговых консультантов. Официальный сайт. // Электронный ресурс: www.consultant.ru | 1. Chamber of tax consultants. Official website. // Electronic resource: www.consultant.ru |
| 2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 5 марта 2022 г. № 430-р | 2. Order of the Government of the Russian Federation dated 5 of March 2022 # 430-p |
| 3. Прогнозирование и планирование в налогообложении: учеб. пособие / под ред. Л. И. Гончаренко, О. В. Мандрощенко. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2019. - 208 с. - ISBN 978-5-9776-0492-5. - Текст: | 3. Forecasting and planning in taxation: textbook. allowance / ed. L. I. Goncharenko, O. V. Mandroshchenko. - Moscow: Master: INFRA-M, 2019. - 208 p. - ISBN 978-5-9776-0492-5. - Text: electronic. - URL: |

| | |
|---|---|
| <p>электронный. - URL: https://ezpro.fa.ru:3339/catalog/product/1020962 (дата обращения: 13.03.2021). – Режим доступа: по подписке.</p> | <p>https://ezpro.fa.ru:3339/catalog/product/1020962 (date of access: 03/13/2021). – Access mode: by subscription.</p> |
| <p>4. Правкомиссия одобрила проект по национализации имущества ушедших из РФ западных компаний // Электронный ресурс: https://tass.ru/ekonomika/14012987</p> | <p>4. The government commission approved a project of nationalization of the property of Western companies that left the Russian Federation // Electronic resource: https://tass.ru/ekonomika/14012987</p> |