

МЕТОДИКА НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Грудева Елена Васильевна

студент, Орловский государственный университет имени И. С. Тургенева, Ливенский филиал, РФ, г. Ливны

Псарева Ольга Викторовна

научный руководитель, Орловский государственный университет имени И. С. Тургенева, Ливенский филиал, РФ, г. Ливны

Аннотация. Статья представляет методику налогового консультирования как последовательный алгоритм решения проблем налогоплательщика. В ней подробно описаны основные этапы: предварительная, диагностическая, проектная, внедрения и отчетная стадии, а также дополнительное последующее наблюдение. Рассмотрены методы анализа, синтеза и применения экономико-математических подходов. Подчеркнута необходимость эффективного взаимодействия между консультантом и клиентом для успешной оптимизации налоговой деятельности.

Ключевые слова: налоги, консультирование, диагностика, проектирование, внедрение, отчет

Налоговый консалтинг представляет собой тщательно структурированный алгоритм, на каждом этапе которого выполняются конкретные задачи, дающие конкретные результаты, которые оказывают решающее влияние на последующие шаги. Этот итеративный процесс позволяет налоговым консультантам разрабатывать стратегические мероприятия, предоставляя клиентам необходимые знания и инструменты для самостоятельного решения проблем, связанных с налогообложением, в будущем. На протяжении всего этого совместного проекта как налоговый консультант, так и клиент активно участвуют в выявлении и устранении проблем, стремясь внести существенные изменения в бизнес-операции клиента. Успех этих преобразований, измеряемый достижением поставленных целей, эффективностью использования ресурсов и динамикой сотрудничества, зависит от стратегического планирования процесса консультирования [3].

Целесообразно разделить траекторию налогового консультирования на отдельные этапы, способствуя систематическому выполнению ряда логически и временно связанных задач. Такой структурированный подход гарантирует, что как консультант, так и клиент будут четко ориентироваться в сложностях налоговых вопросов, прокладывая путь к принятию обоснованных решений и достижению успешных результатов. Такой методический подход не только повышает общую эффективность процесса консультирования, но и способствует установлению прочных партнерских отношений, основанных на взаимопонимании и общих целях.

Начальный этап налогового консультирования начинается с самостоятельного решения налогоплательщика обратиться за помощью к налоговому консультанту, сопровождаемого формулированием конкретного запроса или проблемы. Придерживаясь ранее отмеченного принципа добровольности, важно понимать, что ни одна организация не имеет права

требовать от налогоплательщика привлечения налогового консультанта. Этот выбор основывается на оценке налогоплательщиком своих потребностей и имеющихся ресурсов [1]. Кроме того, налогоплательщику важно понимать, что постановка четко сформулированного и точного вопроса налоговому консультанту не только способствует ускорению принятия решения, но и исключает возможность возникновения посторонних уточняющих вопросов. Учитывая, что объем информации, касающейся финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика, может быть обширным, для налогового консультанта непропорционально обременительно просматривать обширные данные для решения незначительной проблемы в конкретном секторе.

После обращения к консультанту начинается этап диагностики. На этом этапе проводится углубленный анализ финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика. Этот анализ основывается на документации, предоставленной налогоплательщиком, действующем законодательстве о налогах и сборах, аналогичных случаях в арбитражной практике и личной проницательности налогового консультанта. Налогоплательщику выгодно обеспечить консультанту неограниченный доступ ко всем соответствующим финансовым, экономическим или иным значимым данным. Стратегии, применяемые налоговым консультантом, обычно включают в себя сочетание анализа и синтеза, выявление конкретных проблем и, при необходимости, использование методов мозгового штурма для выработки решений. Процесс принятия решений часто включает экономические и математические методики, которые подразделяются на различные категории и подмножества.

На этом этапе диагностики профессионализм налогового консультанта приобретает первостепенное значение. Большое значение имеет умение консультанта выявлять критические нюансы, которые могут ускользнуть от налогоплательщика, в сочетании с глубоким пониманием арбитражных прецедентов и правовой базы. Этот этап часто является самым длительным и служит краеугольным камнем для последующих этапов, поскольку полученные на нем знания диктуют индивидуальные решения, разработанные для налогоплательщиков [3].

Завершающий этап диагностики, этап проекта включает в себя формулирование рекомендаций на основе результатов диагностики и подготовку предварительного решения, отражающего конкретные характеристики клиента. Такой структурированный подход гарантирует, что каждое консультационное задание будет индивидуально адаптировано к индивидуальным требованиям каждого налогоплательщика.

Этот этап также может включать в себя обсуждение между налогоплательщиком и налоговым консультантом сформулированного решения с последующими изменениями, отражающими предпочтения налогоплательщика.

Если консенсус по-прежнему не достигнут, возможны варианты возврата к этапу диагностики для дальнейшего изучения существующих данных или новой информации или возврата к первоначальному этапу путем смены налогового консультанта.

После принятия единого решения процесс переходит к этапу реализации — претворению в жизнь согласованного решения. Этот этап характеризуется практическим применением, непосредственным внедрением решения. Предсказуемость результатов становится все более сложной из-за сложности проблемы и множества влияющих факторов.

На этапе реализации налоговому консультанту необходимы навыки планирования, чтобы стратегически спланировать методы внедрения. Резкие изменения или слишком постепенное применение могут привести к непредсказуемым последствиям. В Соединенных Штатах лишь небольшая часть, а именно 30-50%, налоговых консультантов переходит к этой стадии внедрения. В других случаях консультант уходит после завершения проекта или диагностической фазы, если считается, что клиент способен самостоятельно управлять последующими этапами. Клиенты часто отказываются от последующего планирования, не обязательно из-за уверенности в своей самодостаточности, но в знак признания преобладающего мнения о том, что роль консультанта заключается в предоставлении и принятии стратегических отчетов и рекомендаций [2]. Тем не менее, отказываться от участия консультанта на этапе реализации, как правило, нецелесообразно. Даже если клиент считает,

что может справиться самостоятельно, полезно проводить периодические проверки с консультантом для обсуждения хода реализации проекта и промежуточных результатов. Консультанты, мотивированные желанием убедиться в успехе своих стратегий, как правило, продолжают сотрудничать. В конечном счете, на этапе внедрения клиент преимущественно берет на себя руководящую роль, причем этот этап, как правило, является самым длительным по продолжительности.

В сложной практике налогового консультирования кульминацией консультативного процесса является составление и распространение подробного аналитического отчета. В этом документе обобщены результаты этапа внедрения, а также представлена всесторонняя оценка результатов, достигнутых в результате консультативных вмешательств. Срок, необходимый для завершения этого этапа, составляет от одной до двух недель. Однако в некоторых случаях наблюдались задержки, достигавшие почти года, что в первую очередь объяснялось необходимостью внесения существенных изменений в заранее разработанные стратегии [1]. По завершении этого этапа консультирование по налоговым вопросам обычно считается завершенным. Тем не менее, учитывая сложность и многоуровневый характер некоторых финансовых проблем, часто рекомендуется использовать дополнительный этап, называемый "последующими действиями". Этот этап является ключевым, особенно когда последствия принятых решений проявляются неоптимально или остаются скрытыми в течение длительного времени [3]. Так, статья подчёркивает важность структурированного подхода в налоговом консультировании. Выделенные этапы процесса способствуют систематизации и повышению эффективности принятия решений. Эффективное взаимодействие консультанта и клиента обеспечивает успешное внедрение предложенных решений и оптимизацию финансовой деятельности.

Список литературы:

1. Баглаева, Э. А. Состояние и перспективы развития налогового консультирования в РФ / Э. А. Баглаева, Г. А. Рахимова, Е. А. Долонина // Тенденции развития науки и образования. – 2024. – № 105-4. – С. 14-16.
2. Баташев, Р. В. Причины возникновения и развития налогового консультирования в России / Р. В. Баташев // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2023. – № 12-2(87). – С. 144-146.
3. Самсонов, Е. А. Анализ современного состояния рынка услуг по налоговому консалтингу в России / Е. А. Самсонов, Л. А. Кихтенко // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 9(158). – С. 584-590.