Салькова, Оксана Станиславовна. Оценка налоговой нагрузки как инструмент управления финансовым состоянием организации : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Салькова Оксана Станиславовна; [Место защиты: Новосиб. гос. ун-т экономики и упр.].- Новосибирск, 2012.- 148 с.: ил. РГБ ОД, 61 12-8/3463

**Содержание к диссертации**

Введение

**Глава 1. Налоговая нагрузка и методы её оценки для применения в управлении финансовым состоянием организации 9**

1.1. Необходимость применения налоговой нагрузки в управлении финансовым состоянием организации 9

1.2. Методы оценки налоговой нагрузки на уровне организаций 22

1.3. Проблема применения налоговой нагрузки в целях улучшения финансового состояния организации 37

**Глава 2. Методический подход к оценке налоговой нагрузки и конкретные методики, ориентированные на выявление возможностей улучшения финансового состояния организации 41**

2.1. Характеристика методического подхода к оценке налоговой нагрузки организации 41

2.2. Методика определения налоговой нагрузки на базе критерия «расчётная прибыль» 45

2.3. Методика оценки налоговой нагрузки на источник возникновения налоговых обязательств 60

2.4. Методика оценки налоговой нагрузки на денежный поток 65

**Глава 3. Оценка налоговой нагрузки как способ действий по улучшению финансового состояния организации 70**

3.1. Оценка совокупной нагрузки по налогам и обязательным платежам в условиях общей системы налогообложения (на примере ООО «ТУКНИ») 70

3.2. Оценка налоговой нагрузки при обосновании решения о применении упрощенной системы налогообложения (УСН) (на примере OOO «Радэк») 106

Заключение 119

Библиографический список 125

Приложения 136

* [Необходимость применения налоговой нагрузки в управлении финансовым состоянием организации](http://www.dslib.net/finansy/ocenka-nalogovoj-nagruzki-kak-instrument-upravlenija-finansovym-sostojaniem.html#5064201)
* [Проблема применения налоговой нагрузки в целях улучшения финансового состояния организации](http://www.dslib.net/finansy/ocenka-nalogovoj-nagruzki-kak-instrument-upravlenija-finansovym-sostojaniem.html#5064202)
* [Методика оценки налоговой нагрузки на источник возникновения налоговых обязательств](http://www.dslib.net/finansy/ocenka-nalogovoj-nagruzki-kak-instrument-upravlenija-finansovym-sostojaniem.html#5064203)
* [Оценка налоговой нагрузки при обосновании решения о применении упрощенной системы налогообложения (УСН) (на примере OOO «Радэк»)](http://www.dslib.net/finansy/ocenka-nalogovoj-nagruzki-kak-instrument-upravlenija-finansovym-sostojaniem.html#5064204)

**Введение к работе**

**Актуальность исследования.** Налоги являются одним из наиболее действенных инструментов экономической политики государства. С одной стороны, они обеспечивают формирование доходных источников бюджетов всех уровней, с другой, не должны снижать стимулы налогоплательщиков к предпринимательской деятельности, одновременно обязывая их к постоянному поиску путей повышения результатов своей деятельности.

Представляя собой одно из важнейших внешних ограничений собственных финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов, налоги вносят «смущение» в их экономические отношения и принятие решений.

Потому на современном этапе развития экономики России одной из основных её задач становится создание условий и механизма эффективного функционирования отечественных предприятий, как на макроэкономическом уровне, так и на уровне отдельного предприятия.

На микроэкономическом уровне факторы эффективности деятельности организаций формируются, в первую очередь, за счёт использования современных технологий управления бизнес-процессами, включая применение научно - практического инструментария финансового менеджмента.

Приёмы и методы, находящиеся в арсенале финансового менеджмента, в основном, позволяют принимать адекватные решения по достижению требуемого уровня финансового состояния организации, но остаются мало изученными вопросы оценки налоговой нагрузки в целях улучшения финансового состояния организации.

Среди разного рода систем и совокупностей экономических показателей налоговая нагрузка обращает на себя внимание как средство контроля и планирования многих параметров финансово-хозяйственной деятельности, обусловливающих напряжённость налогообложения организации, определяющих картину её финансового состояния. Однако динамическое проявление свойств налоговой нагрузки, её информативность во многом зависит от выбора и обоснованности приёмов и способов её оценки. От того, насколько показатель налогового бремени объективно отражает сущность анализируемых явлений, насколько всесторонне исследованы факторы, обусловливающие напряжённость налогообложения предприятия, зависит обоснованность принимаемых решений. Решение финансовых задач с учетом показателя налогового бремени позволит создать предпосылки для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий, не снижая при этом платежи в бюджет.

Теоретические основы налогообложения и налоговой политики государства получили развитие в работах таких зарубежных ученых, как: А.Смит, Д.Рикардо, Дж.Кейнс, А.Лаффер, К.Макконнелл, С.Брю. В данных исследованиях вопросы управления налогами рассматриваются преимущественно на государственном уровне. В трудах известных западных учёных в области финансового менеджмента Ю. Бригхема и Л. Гапенски, Ван Хорна налогам уделяется определённое внимание, однако вопросы налогового менеджмента в них практически не рассматриваются.

На различных этапах существования советского и российского государства вопросы налогообложения и налогового планирования рассматривались в работах А.В. Брызгалина, Е.С. Вылковой, А.Д. Дадашева, Е.Н. Евстигнеева, Е.И. Кировой, В.Г. Князева, М.Н. Крейниной, М.И. Литвина, В.Г. Панскова, Д.Г.Черника, С.А.Шаталова и других.

В имеющихся научных разработках больше внимания уделяется вопросам исчисления и уплаты налогов, методам и схемам налогового планирования. Предлагаемые при этом методы оценки налоговой нагрузки, на наш взгляд, не лишены недостатков, требуют дальнейшего исследования и апробации.

В работах по финансовому менеджменту таких авторов, как В.В. Баранов, И.В. Иванов, В.В. Ковалев, Г.Б.Поляк, Е.С.Стоянова, Э.А. Уткина вопросам непосредственно налогового планирования уделяется крайне мало внимания. В них излагается только механизм формирования налоговых льгот на этапе использования потенциала организации, не рассматриваются вопросы применения налоговой нагрузки в управлении финансовым состоянием организации.

Вышеизложенное определило выбор темы диссертационного исследования, постановку его цели и задач.

**Цель и задачи исследования.** Целью диссертационного исследования является разработка методического подхода к оценке налоговой нагрузки, ориентированного на принятие решений по улучшению финансового состояния организации.

Для достижения цели сформулированы следующие задачи:

1) обосновать необходимость применения показателя налоговой нагрузки в управлении финансовым состоянием организации;

2) аргументировать необходимость дифференцированного подхода к использованию критериального показателя в оценке налоговой нагрузки организации, опираясь на результаты анализа существующих методов оценки налоговой нагрузки;

3) выделить факторы, обусловливающие напряжённость налогообложения организации, которые не учитываются авторами в методах оценки налоговой нагрузки;

4) разработать авторский методический подход к оценке налоговой нагрузки, ориентированный на выявление резервов оптимизации налогообложения с целью улучшения финансового состояния организации.

**Область исследования** соответствует специальности 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит: п. 3.28 Финансовый менеджмент Паспорта номенклатуры специальностей научных работников (экономические науки).

В качестве **объекта исследования** выступает система управления финансами организации.

**Предметом исследования** являются методы оценки налоговой нагрузки организации в целях улучшения её финансового состояния.

**Теоретической и методологической основой исследования** служат основные положения классических и современных теорий финансов, научные труды отечественных и зарубежных ученых и экономистов в области финансового менеджмента, налогового планирования, методов оптимизации налоговой нагрузки организаций.

В диссертационной работе применялся диалектический метод, как общий научный метод познания, а также методы и приемы систематизации и формализации информации, экономической статистики, факторного анализа, прогнозирования и имитационного моделирования.

**Информационную базу** диссертационного исследования составили: законодательные и нормативно-правовые акты Российской Федерации, статистические материалы Федеральной службы государственной статистики, Министерства финансов Российской Федерации, Федеральной налоговой службы России, материалы экспертно-аналитических центров и институтов, публикации в отечественных периодических изданиях по исследуемой проблеме. В числе информационных источников использованы бухгалтерская (финансовая) и налоговая отчетность, учетная документация предприятий – обществ с ограниченной ответственностью, осуществляющих предпринимательскую деятельность на территории Кемеровской области (г. Топки и г. Кемерово).

**Научная новизна** исследования заключается в следующем.

Аргументирована необходимость дифференцированного подхода к использованию критериального показателя в оценке налоговой нагрузки, элиминирующего разнонаправленное влияние применяемых критериев на результат оценки налоговой нагрузки организации.

Выделены факторы, обусловливающие напряженность налогообложения организации, которые не учитываются авторами в существующих методах оценки налоговой нагрузки организации (экстенсификация и интенсификация использования производственных ресурсов, величины дебиторской и кредиторской задолженности, запасов товарно-материальных ценностей и т.д.).

Разработан авторский методический подход к оценке налоговой нагрузки организации, учитывающий новые факторы, влияющие на результат оценки налоговой нагрузки и возможность управлять ею.

4. Обоснована необходимость применения показателя налоговой нагрузки в финансовом менеджменте для обеспечения принимаемых решений по улучшению финансового состояния организации.

**Теоретическая значимость** диссертационного исследования состоит в приращении знаний об оценке налоговой нагрузки, позволяющих обосновывать решения по улучшению финансового состояния организации.

**Практическая значимость** работы заключается в возможности использования результатов проведенного исследования: руководителями (менеджерами) предприятий, как в целях контроля, так и в прогнозных целях при обосновании решений по сокращению негативного влияния налогов на финансовое состояние организации; налоговыми органами в процессе налогового контроля; преподавателями вузов в процессе преподавания курсов «Финансовый менеджмент», «Налоги и налогообложение», «Налоговое планирование».

**Апробация результатов исследования**. Разработанный автором методический подход к оценке налоговой нагрузки на микроуровне использован в практической деятельности ООО «Тукни» г. Топки, ООО «Радэк» г. Кемерово, что подтверждается наличием справок данных организаций. Материалы диссертации используются автором при чтении лекций и проведении занятий по дисциплинам «Налоги и налогообложение», «Финансовый менеджмент» в Топкинском филиале ГОУ СПО «Кемеровский коммунально-строительный техникум».

**Публикации.** По теме диссертационного исследования опубликовано 11 работ общим объемом 6,28 п.л., в том числе 4 статьи общим объемом 2,31 п.л. в изданиях, рекомендованных ВАК РФ.

**Объем и структура работы.** Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка использованной литературы, 11 приложений. Общий объем диссертации составляет 148 страниц машинописного текста. Работа содержит 20 таблиц, 11 рисунков, 27 формул.

## Необходимость применения налоговой нагрузки в управлении финансовым состоянием организации

Вопросы управления финансовым состоянием организации решаются в рамках финансового менеджмента как системы эффективного управления финансовой деятельностью организации [43, с.86; 55, с.40]. В нашем исследовании будем придерживаться определения финансового состояния, данного профессором Шереметом А. Д.: «Финансовое состояние организации характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов)» [132, с. 139; 133, с.239]. Приведённое определение, на наш взгляд, охватывает ключевые параметры финансового состояния, отражающиеся в различных сторонах деятельности организации (снабженческой, производственной, сбытовой, финансовой). В процессе таких видов деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и, как следствие, финансовое состояние организации.

Основными факторами, определяющими финансовое состояние, являются: во-первых, выполнение финансового плана и пополнение по мере возникновения потребности собственного оборотного капитала за счёт прибыли и, во-вторых, скорость оборачиваемости оборотных средств (активов). Сигнальным показателем, в котором проявляется финансовое состояние, выступает платежеспособность организации, под которой подразумевают её способность своевременно удовлетворять платёжные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда, вносить платежи в бюджеты и во внебюджетные фонды [55, с.435; 133, с.240]. Поскольку выполнение финансового плана в основном зависит от результатов производственной и хозяйственной деятельности в целом, то можно сказать, что финансовое состояние определяется всей совокупностью факторов, является наиболее обобщающей экономической категорией [55, с.434; 95, с.607; 133, с.240].

Обеспечение стабильности финансового состояния организации составляет логику процедур финансового менеджмента [10, с.23; 55, с.50].

Для достижения удовлетворительного и хорошего финансового состояния организации в финансовом менеджменте применяются специальные инструменты, называемые экономическими показателями. Известны десятки этих показателей, поэтому для удобства они подразделяются на несколько групп [43, с.27; 55, с.209; 133, с.251]. Чаще всего выделяют группы показателей, позволяющие дать комплексную оценку предприятия по таким направлениям, как (1) имущественный потенциал, (2) ликвидность и платежеспособность, (3) финансовая устойчивость, (4) внутрифирменная эффективность, (5) прибыльность и рентабельность, (6) рыночная привлекательность. Общая характеристика системы показателей может быть представлена в виде следующей блочной структуры (рис. 1.1) [55, с.437]. Сущность и предназначение каждого блока выражены на схеме путем формулирования ключевого вопроса, ответ на который в определенном приближении как раз и можно получить с помощью включаемых в этот блок показателей. Однако в такой системе отсутствует налоговый блок и, соответственно, налоги как условие функционирования предприятия не рассматриваются во взаимодействии с другими показателями хозяйственной деятельности. Представленный в данной системе показатель рентабельности активов вбирает в себя результаты воздействия множества факторов, в том числе и налогов. Но данный показатель не позволяет прояснить четко налоговую ситуацию на предприятии, поскольку в его факторных моделях налоги как элемент, обладающий достаточной специфичностью, не выделяется.

Выступая одним из внешних ограничений собственного капитала организаций, налоги вносят «смущение» в их экономические взаимоотношения и принятие решений. В финансовом менеджменте необходимо иметь инструмент, компенсирующий их негативное влияние. Проанализируем возможности других моделей финансового менеджмента по минимизации негативного действия налогов

Кроме системы аналитических коэффициентов в финансовом менеджменте используются модели, в которых (в отличие от аналитических коэффициентов) учитываются налоги. Например, в модели оценки первичных ценных бумаг (ДСР- модели) учитывается влияние двойного налогообложения на уровень до ходности по ценным бумагам [105, с.586], в предикатной модели точки критического объёма продаж налоговые аспекты тоже находят своё отражение [38]. В рамках управления чистой прибылью и капиталом в теории финансового менеджмента традиционно рассматривается показатель, отражающий уровень дополнительно генерируемой прибыли на собственный капитал при различной доле использования заёмных средств, который получил название эффекта финансового рычага (левериджа). Он учитывает влияние налогового корректора, а также дифференциала как фактора, сформированного под воздействием других показателей, включая и налоги [18; 37; 53-55]. В указанных случаях налоги рассматриваются только как факторы, воздействующие на результативный показатель. По нашему мнению, проводить оценку налогов как фактора, влияющего на результативный показатель, недостаточно для целей управления финансами предприятия по следующим причинам: - во-первых, с увеличением масштабов бизнеса влияние налогов на результативный показатель будет всегда отражаться со знаком «-», что вызывает естественное стремление минимизировать налоги. Однако, подобный подход может помешать текущей деятельности предприятия, может вступить в противоречие с целями финансового менеджмента и привлечь излишнее внимание со стороны контролирующих органов.

## Проблема применения налоговой нагрузки в целях улучшения финансового состояния организации

Целью финансового менеджмента является достижение требуемого уровня финансового состояния организации как неотъемлемого элемента рыночной инфраструктуры [18, с.40; 55, с.23]. Так как налоги представляют собой одно из важнейших внешних ограничений собственных финансовых ресурсов организации, то естественно, что наука финансового менеджмента как таковая должна рассматривать способы минимизации их негативного действия, имея соответствующий научно - практический инструментарий.

По нашему мнению, показатель налоговой нагрузки имеет преимущественные позиции в определении влияния налогов на финансовое состояния организации. Исследование системных связей наиболее ключевых факторов управления налоговой нагрузкой позволит регулировать соотношение источника уплаты налогов и налоговых обязательств, достичь в таком соотношении пропорций, необходимых для восстановления нарушенного баланса между действием внешних (заложенных в налоговом законодательстве) и внутренних (зависящих от самой организации) факторов. Это свойство показателя налоговой нагрузки позволяет судить о нём как о незаменимом инструменте компенсирующего воздействия, направленного на сокращение негативного влияния налогов на финансовое состояние организации.

Однако динамическое проявление свойств налоговой нагрузки, её информативность во многом зависит от выбора и обоснованности приёмов и способов её оценки.

Применяемые в расчётах налоговой нагрузки критерии оценки не содержат чётких признаков, отражающих финансовое положение организации. По показателям добавленной стоимости, вновь созданной стоимости, выручки нельзя получить однозначного ответа о возможностях организации обеспечивать налоги к уплате. Для построения оценочного суждения о влиянии налогов, поиска оптимальных способов управления налогообложением необходимо выделить наиболее ключевые показатели финансового состояния, имеющие с налогами причинно - следственные связи.

Принятие управленческих решений, причём решений различных с точки зрения хронологии, требует единства методики исчисления показателя налоговой нагрузки как в плане, так и в отчёте, а также за прошлые годы.

Отсутствие тождества методики расчета не только исказит результаты сравнения, но и вообще изменит смысл, даст неверную оценку уровню налогообложения предприятия на любой стадии финансово-производственного цикла (на стадии создания предприятия; в период существования предприятия (в том числе экономического роста, спада, реорганизации); ликвидации предприятия (в том числе в процессе банкротства и конкурсного управления)). Полученный предприятием убыток будет являться причиной методического несоответствия показателя налогового бремени по интегральной базе. Например, предлагаемые в экономической литературе интегральные показатели расчёта налоговой нагрузки (добавленная стоимость, вновь созданная стоимость, бухгалтерская прибыль) могут рассчитываться только в рентабельном бизнесе.

По нашему мнению, вопросы определения ключевых критериев оценки тяжести налогового бремени должны учитывать также убыточный характер деятельности предприятия. Причины убыточной деятельности предприятия могут быть разные. По данным специалистов Федеральной налоговой службы России «преобладающее большинство организаций имеют убыток, связанный с сезонностью» [45, с.25]. Также убыток может быть характерен для вновь созданных предприятий. Ситуация, когда первое время после регистрации предприятие осуществляет расходы, но не получает доходы, достаточно распространенная [45, с.25; 61, с.115]. Для перечисленных субъектов хозяйствования убыток имеет несистематический характер. Также необходимо выделить группу предприятий, проходящих процедуру финансового оздоровления, для которых убыток являлся одним из признаков финансовой несостоятельности. Мероприятия по улучшению финансового состояния таких предприятий включают налоговое планирование, направленное на обеспечение более рационального распределения и использования ресурсов хозяйствующего субъекта. Эффективность мероприятий налогового планирования оценивается с помощью показателя налоговой нагрузки.

Рассуждая о причинах убыточной деятельности, необходимо отметить, что отдельно взятое предприятие не может оказывать решающее влияние на окружающую среду, напротив, оно находится под её влиянием, и такие проявления окружающей среды как инфляция, финансово-экономический кризис оказывают негативное воздействие на показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Так, по данным Росстата доля убыточных предприятий в России по итогам 2009 года выросла на 3,7% по сравнению с 2008 годом (32% против 28,3%). Однако, многие экономисты считают, «что в реальности сейчас 40-50% субъектов экономики убыточно. В выборке Росстата остались те, кто продолжает работать легально и пытается существовать в рамках закона; она не учитывает теневую экономику. Но если спрос на продукцию упал в 2-3 раза, то очевидно, что и рентабельность упала в значительной степени» [36, с.1; 115, с.3-4]. В 2010 году удельный вес убыточных организаций составил 29,9%. По данным Российского статистического ежегодника наибольшая доля убыточных организаций отмечается в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (46,4%, 42,6%, 44,5% соответственно за 2008-2010 годы) [36, с. 1-3].

Попадание предприятий в зону убытков затрудняет изучение динамики налоговой нагрузки.

Поэтому, чтобы обеспечить сопоставимость показателей налоговой нагрузки на любой стадии финансово-производственного цикла предприятия и, как следствие, правильность выводов, нужно иметь универсальный показатель налоговой нагрузки, который позволит оценить уровень налогообложения предприятия в любых условиях хозяйствования.

Итак, для применения налоговой нагрузки как инструмента компенсирующего воздействия в финансовом менеджменте организации следует решить проблему определения наиболее информативных критериев оценки тяжести налоговой нагрузки и создания на основе определенных критериев детерминированных факторных моделей налогового бремени.

От того, насколько показатель налогового бремени объективно отражает сущность изучаемых явлений, насколько всесторонне исследованы факторы, обусловливающие напряженность налогообложения предприятия, зависит качество принимаемых решений. Решение финансовых задач с учётом показателя налогового бремени создаёт предпосылки для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности организаций, не снижая при этом платежи в бюджет.

Решение исследуемой проблемы видится в разработке методического подхода к оценке налоговой нагрузки организаций, предусматривающего применение ключевых критериев оценки - показателей (признаков) измерения тяжести «груза» налогов. Особенностями такого подхода являются идентификация и оценка значимости факторов, определяющих колебания показателя налогового бремени организации.

## Методика оценки налоговой нагрузки на источник возникновения налоговых обязательств

Нельзя судить однозначно не только об уровне, но и динамике налоговой нагрузки. Так, по динамике показателя совокупной нагрузки по налогам и обязательным платежам на выручку (см. табл. 3.6) наблюдается несущественный рост нагрузки. По динамике нагрузки на добавленную стоимость, вновь созданную стоимость можно отметить различные направления ее изменения (за 2008-2009 г.г. уменьшается нагрузка, за 2009-2011 г.г. - наоборот, увеличивается). По динамике нагрузки на прибыль, а также «расчетную прибыль» можно судить о значительном ее увеличении.

Можно ли считать выручку, добавленную стоимость, вновь созданную стоимость обоснованными критериями оценки уровня налоговой нагрузки организации? Формально - математически - да, но с экономической точки зрения - нельзя. Согласно методам расчета налоговой нагрузки любое увеличение выручки, добавленной стоимости, вновь созданной стоимости снижает уровень налоговой нагрузки, но увеличение может быть вызвано ростом, например, расходов материальных, на оплату труда и т.д. - всё это должно повышать уровень налоговой нагрузки, так как рост затрат, возмещаемых из выручки или добавленной стоимости, усиливает напряженность налогообложения организации, а если затраты «привязаны» к налогам и обязательным платежам, то тяжесть «груза» налогов только усиливается. Но модели оценки налоговой нагрузки на выручку (добавленную или вновь созданную стоимость) не дают правильного ответа и потому не могут применяться для обеспечения управленческих решений по улучшению финансового состояния организации. Очевидно, что показатель прибыли, используемый в качестве критерия оценки налоговой нагрузки, дает экономически обоснованные выводы о тяжести «груза» налогов и других обязательных платежей, поскольку очищен от элементов, искажающих реальную картину загруженности организации налогами. Рост прибыли усиливает способность организации противостоять негативному влиянию налогов и, наоборот, снижение прибыли увеличивает напряженность налогообложения организации.

В методе М.Н. Крейниной в качестве показателя прибыли принимается прибыль от реализации, рассчитываемая как разница между выручкой от реализации и затратами на производство реализованной продукции без учета налогов, уплачиваемых за счет себестоимости. Формула расчета налоговой нагрузки не учитывает прочие доходы и расходы, влияющие на величину прибыли как источника уплаты налогов. Данная модель более проста в применении, однако ее возможности в отношении состава и количества факторов, включаемых в одну модель, весьма ограниченны. Развитием такой модели является предлагаемая нами модель факторной системы, отражающая реальные связи между налоговой нагрузкой, факторами производства и другими объективно существующими категориями. Представление в модели налоговой нагрузки объема продаж как результата использования ресурсов (с помощью приёма N = F-AF = R-AR = M- Xм) позволяет расширить модель, подключить к рассмотрению новые факторы (экстенсивные и интенсивные), поддающиеся управлению для целей оптимизации налогообложения. Полагаем, что понимание роли интенсивности использования ресурсов в снижении налоговой нагрузки важно для финансового менеджера. Действие факторов интенсификации производства находит свое отражение в источнике уплаты налогов (величине прибыли), величинах налоговых баз, сокращает негативное влияние налогов на финансовое состояние организации. Результат действия таких факторов в налоговом планировании занижается (потому что чаще оценивается с помощью системы неформализованных критериев в основном по типу «лучше» или «хуже» предприятие может противостоять негативному влиянию налогов, но общая количественная оценка этими методами не достигается), по обыкновению предпочтение отдается факторам международного налогового планирования, элементам учетной, договорной политики и налоговым льготам. В финансовом менеджменте результат приписывается действию количественных факторов (например, себестоимости продукции (работ, услуг), перекрестному воздействию налогов) ввиду отсутствия формализованных критериев оценки взаимосвязи налоговой нагрузки и факторов интенсификации использования ресурсов. На практике часто результат действия интенсивных факторов перекрывается действием других причин (например, повышением стоимости потребляемых ресурсов), что не дает возможность оценить их значение в регулировании налоговой нагрузки.

Достоинство предложенной нами факторной модели состоит в том, что она позволяет подчеркнуть оценку и значимость результатов влияния интенсификации использования производственных ресурсов в изменении налоговой нагрузки, обеспечивает полноту изучения причинно-следственных связей между налоговой нагрузкой, факторами производства и другими объективно существующими категориями с целью выявления и мобилизации возможностей сокращения негативного влияния налогов и других обязательных платежей на финансовое состояние организации.

По результатам проведенной оценки совокупной нагрузки нами выделены основные направления уменьшения тяжести «груза» налогов и других обязательных платежей управляющей организации: 1) не допускать вовлечения в хозяйственную деятельность организации основных производственных средств в количестве, при котором относительный прирост стоимости основных средств превышает прирост объема оказанных услуг. «Перерасход» основных производственных средств относительно роста услуг по причине падения фондоотдачи увеличивает налоговую нагрузку; 2) продолжать работу по повышению эффективности использования трудовых ресурсов. Рост производительности труда (за счет снижения трудоемкости работ (услуг)) ведет к сокращению прироста совокупной нагрузки организации; 3) сокращать влияние расходов на совокупную нагрузку организации путем: а) использования технологических новшеств, продлевающих межремонтный срок оборудования (коммуникаций, труб) (использовать опыт других предпри ятий и компаний отрасли. В Кузбассе, например, стали применять электромаг нитные технологии, предупреждающие преждевременную коррозию металла, отличающиеся низким энергопотреблением); б) применения долевой (смешанный) системы финансирования капитального ремонта многоквартирных домов (инициатором проведения капитального ремонта выступают собственники жилья, поэтому среди них необходимо проводить разъяснительную работу); 4) соблюдать внутренние ориентиры по показателю рентабельности продаж (не допускать снижения уровня рентабельности продаж) путем регулирования цен, политики позиционирования на рынке, относительной экономии затрат. Например, если обеспечить рентабельность продаж не ниже 2,5 %, верхняя гра ница колеблемости налоговой нагрузки составит Далее покажем, как изменения в динамике налоговой нагрузки на расчётную прибыль отражаются на финансовом состоянии организации. Для этого в таблице 3.8. приведем результаты расчёта показателей, характеризующих финансовое состояние организации за исследуемые периоды (данные для расчёта взяты из приложения 5).

## Оценка налоговой нагрузки при обосновании решения о применении упрощенной системы налогообложения (УСН) (на примере OOO «Радэк»)

В-третьих, факторы поддаются определенному регулированию. Так, особенностью интенсивного и экстенсивного использования ресурсов является их взаимозаменяемость. Преимущественно интенсивное использование ресурсов способствует снижению налоговой нагрузки в направлении влияния доходов, расходов, начисленных налогов и обязательных платежей. Можно утверждать о регулирующей роли факторов - элементов денежного потока - дебиторской, кредиторской задолженности, запасов товарно-материальных ценностей в обеспечении постоянной способности своевременно платить налог (или налоги).

В-четвертых, выбрав наиболее приемлемый вариант развития событий и задавая значения выделенных факторов, можно регулировать налоговую нагрузку, т.е. влиять на её значение. Результат регулирования налоговой нагрузки - приращение экономической выгоды в сумме нераспределенной прибыли или фактических денежных средств - влияет на возможности организации поддерживать устойчивость расчётов с бюджетом и внебюджетными фондами, целевую структуру источников финансирования.

В целях сокращения негативного влияния налогов на финансовое состояние анализируемой организации рекомендуем: - не допускать вовлечения в хозяйственную деятельность основных производственных средств в количестве, при котором относительный прирост стоимости основных средств превышает прирост объёма оказанных услуг. «Перерасход» основных производственных средств относительно роста услуг по причине падения фондоотдачи увеличивает налоговую нагрузку и, в конечном итоге, ухудшает финансовое состояние организации; -выявлять резервы дальнейшего роста производительности труда, ведущей к снижению налоговой нагрузки организации; -установить коридор варьирования чистого денежного потока по трём направлениям планирования налоговых платежей (с максимально возможной суммой, минимально возможной суммой, усреднённым значением) для поддержания способности своевременно вносить платежи в бюджет и во внебюджетные фонды, недопущения начисления пени. Изучение взаимосвязей факторов, обусловливающих напряжённость налогообложения организации, с помощью предлагаемой методики оценки налоговой нагрузки на базе критерия «расчётная прибыль» позволит обосновывать оптимальные условия формирования прибыли при выборе УСН. Рассмотрим перспективы применения УСН на примере ООО «Радэк». Общество осуществляет предпринимательскую деятельность на территории Кемеровской области в общем режиме налогообложения. Основным видом деятельности является производство мебели из дерева. Общество имеет право применять УСН согласно п. 3 ст. 346.12 НК РФ. Соответственно у него имеется возможность в период с первого октября по 30 ноября года, предшествующего году перехода на УСН, подать заявление в налоговый орган. Деятельность общества по итогам 2011 года характеризуется показателями, представленными в приложении 10. Для определения перспектив применения УСН ООО «Радэк» общество «погрузим» в УСН (т. е. условно предположим переход на УСН) и рассчитаем финансовый результат деятельности при прочих равных условиях: неизмененной цене товара и неизменном объёме продаж (см. табл. 3.16). Как видно из результатов расчёта, допущение прочих равных условий (сохранение цены и объёма продаж на уровне общего режима налогообложения) не выгодны налогоплательщику в УСН (из-за необходимости включения в расходы сумм «входящего» НДС, предъявленного поставщиками (в части реализованной продукции)). Однако вывод об экономической целесообразности применения налогоплательщиком УСН можно сделать только после исследования всех возможностей этого налогового режима. Поиск оптимальных условий применения УСН продолжим, варьируя ценой (в пределах полной ставки НДС) и объёмом продаж, смоделируем ситуацию и благодаря этому представим тенденцию изменения показателя налоговой нагрузки (и рентабельности продаж) в УСН. Рассмотрим наши действия в двух вариантах: оптимистичном и пессимистичном. В оптимистичном варианте прогноза выделяются два ключевых параметра: цена и объём продаж. При этом исходным условием является рост объёма продаж при снижении цены, т.е. достаточная чувствительность спроса при изменении цены. Значения факторов управления налоговой нагрузкой в оптимистичном варианте определяются исходя из прогнозного значения коэффициента ценовой эластичности спроса. В пессимистичном варианте прогноза выделяется один ключевой параметр - цена, при этом прогнозные оценки строятся исходя из допущения: снижение цены практически не вызывает роста объёма продаж. Этот вариант управления направлен на минимизацию событий, связанных с возможным увеличением затрат на 1 руб. продукции. С этой целью определяются граничные точки (пределы увеличения доходов налогоплательщика при переходе на УСН) и в таких точках рассчитываются показатели налоговой нагрузки и рентабельности продаж. Считаем, что для определения перспектив применения УСН необходимо применять два показателя: налоговую нагрузку и рентабельность продаж. Показатель налоговой нагрузки позволит оценить налоговую ситуацию на предприятии (влияние налогов на финансовое состояние), рентабельность продаж - результативность деятельности при воздействии совокупности различных (объёмных, стоимостных и других) факторов. Эти показатели дополняют друг друга информацией и потому должны иметь разнонаправленную динамику: при положительной динамике рентабельности продаж строятся суждения о повышении эффективности обычной деятельности организации, что найдёт адекватное отражение в поведении налоговой нагрузки, которая в следствии роста прибыли (как элемента источника уплаты налогов) должна иметь тенденцию к снижению. При такой согласованности в «поведении» показателей-индикаторов можно выявлять оптимальные условия применения УСН конкретным налогоплательщиком, обосновывать корректность методики оценки налоговой нагрузки на базе критерия «расчётная прибыль». Для целей пессимистичного прогноза определим минимальную величину дополнительного дохода (Д) (предел увеличения доходов), которую нужно включить в цену товаров, потребляемых покупателями-неплательщиками НДС, с целью возмещения затрат, возникающих в связи с применением УСН. Для этого рассчитаем рентабельность продаж в общем режиме налогообложения, разделив чистую прибыль на выручку: