

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
Кафедра Финансы и кредит

38.03.01 «Экономика»
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Финансы и кредит»
(наименование профиля, специализации)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Анализ налоговых платежей и их влияние на финансовые результаты
организации»

Студентка Леванова Илона Ивановна _____
(И.О., фамилия) (личная подпись)

Руководитель Кирилл Юрьевич Курилов _____
(И.О., фамилия) (личная подпись)

Консультанты _____
(И.О., фамилия) (личная подпись)

(И.О., фамилия) (личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой д.э.н., доцент, профессор Курилова А.А. _____
(учёная степень, звание, имя, отчество, фамилия) (личная подпись)

« _____ » _____ 2016 г.

Тольятти 2016 г.

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
Кафедра Финансы и кредит

УТВЕРЖДАЮ

Зав. Кафедрой Финансы и кредит

_____ Курилова А.А.
(подпись) (И.О., фамилия)
« ____ » _____ 2016 г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

Студент Леванова Илона Ивановна

1. Тема «Анализ налоговых платежей и их влияние на финансовые результаты организации»

2. Срок сдачи студентом законченной бакалаврской работы «__» _____ 2016 г.

3. Исходные данные к работе кодексы, законы, подзаконные акты, учебники, журналы, электронные ресурсы за период с 2013 по 2015 год.

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов): теоретические аспекты управления финансовой устойчивостью предприятия; анализ и оценка финансовой устойчивости ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» за 2013-2015 гг.; основные направления повышения финансовой устойчивости предприятия на примере ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс».

5. Ориентировочный перечень графического и иллюстративного материала: классификация типов финансовой устойчивости на основе данных бухгалтерского баланса; преимущества и недостатки использования собственного и заемного капитала коммерческими предприятиями; анализ рентабельности предприятия; оценка оборачиваемости средств предприятия и другие.

6. Консультанты по разделам _____

7. Дата выдачи задания «__» _____ 2016 г.

Руководитель бакалаврской работы _____
(подпись)

К.Ю. Курилов
(И.О, фамилия)

Задание принял к исполнению _____
(подпись)

И.И. Леванова
(И.О., фамилия)

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
Кафедра «Финансы и кредит»

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой «Финансы и кредит»

(подпись)

А. А. Курилова
(И.О. Фамилия)

« ____ » _____ 2015 г.

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН
выполнения бакалаврской работы

студента Илоны Ивановны Левановой

по теме Анализ налоговых платежей и их влияние на финансовые результаты организации

Наименование раздела работы	Плановый срок выполнения раздела	Фактический срок выполнения раздела	Отметка о выполнении	Подпись руководителя
Согласование темы бакалаврской работы с научным руководителем, получения задания	26.10.2015 – 01.11.2015			
Изучение и подбор необходимой литературы	15.02.2016 - 28.02.2016			
Глава 1 бакалаврской работы	29.02.2016 – 20.03.2016			
Глава 2 бакалаврской работы	21.03.2016 - 17.04.2016			
Глава 3 бакалаврской работы	18.04.2016 – 01.05.2016			
Подготовка, оформление и сдача научному руководителю бакалаврской работы	02.05.2016 – 22.05.2016			
Доклад, раздаточный материал	23.05.2016 - 05.06.2016			
Отзыв на бакалаврскую работу	06.06.2016 – 12.06.2016			

Руководитель бакалаврской работы _____
(подпись)

К.Ю. Курилов
(И.О, фамилия)

Задание принял к исполнению _____
(подпись)

И.И. Леванова
(И.О., фамилия)

Аннотация

Управление налоговыми отчислениями в современный период требует научного обоснования. Корпоративная налоговая политика является важным перспективным инструментом управления организацией, которая не обладает достаточным теоретическим обоснованием, а на практике применяется для минимизации налоговых отчислений, не принимая во внимание функциональную взаимосвязь во внутренней организационной структуре, это подкрепляют актуальность темы выпускной квалификационной работы и свидетельствуют о недостаточной изученности проблемы, что позволило определить цель и задачи данного исследования.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в исследовании управления налоговыми платежами и их влияние на финансовые результаты организации.

Практическое значение полученных результатов заключается в разработке предложений и рекомендаций по управлению финансовой устойчивостью коммерческих предприятий, что позволит повысить эффективность их деятельности.

Бакалаврская работа составляет 94 страниц, имеет 3 главы, 8 рисунков, 16 таблиц, 51 использованных источников, 3 приложения.

Выпускная квалификационная работа содержит введение, три главы, заключение, список использованных источников, приложений.

В первой главе рассмотрены теоретические основы: дано понятие и значение налогообложения предприятий, нормативно-правовое регулирование, влияние системы налогообложения на финансовые результаты организации .

Во второй главе проведён анализ налоговых платежей и их влияние на финансовые результаты организации ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс».

В третьей главе даны рекомендации по оптимизации налогообложения организации

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы налогообложения организации.....	8
1.1 Сущность и значение налогообложения предприятий.....	8
1.2 Нормативно-правовое регулирование налогообложения организации.....	14
1.3 Влияние системы налогообложения на финансовые результаты организации.....	28
2 Анализ налоговых платежей и их влияние на финансовые результаты организации (на примере ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс»).....	38
2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия.....	38
2.2 Анализ финансового положения деятельности организации.....	41
2.3 Оценка налогообложения и налоговой нагрузки организации.....	47
3 Разработка мероприятий по оптимизации налогообложения ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс».....	61
3.1 Рекомендации по оптимизации налогообложения организации.....	61
3.2 Влияние предложенных мероприятий на финансовый результат организации.....	69
Заключение.....	81
Список использованных источников.....	86
Приложения.....	90

Введение

Глобальные внешние вызовы, в числе которых развитие новых финансовых технологий, мобильность капитала и рабочей силы, конкуренция налоговых режимов, стали причиной для активного использования налогоплательщиками различных способов законной и полузаконной минимизации своих налоговых обязательств путем использования различных инструментов международного налогообложения. Для России такие внешние вызовы усугубляются введенными санкциями, необходимостью мобилизовать ресурсы для существования в имеющемся экономическом окружении.

В рамках развития налоговой политики государства сформировалась тенденция, при которой отечественными и зарубежными экономистами уделяется недостаточно внимания вопросам разработки эффективной корпоративной налоговой политики. При этом отсутствует четкое понимание вопросов, её развития и ключевых принципов. Налоговая политика компании не всеми специалистами рассматривается в качестве специфической части управления налоговыми платежами и их влияние на финансовые результаты организации.

Однако посредством налоговой политики компании непосредственно осуществляется формирование мобилизация дополнительных финансовых ресурсов организации, поэтому необходимо важно обобщить разрозненные теоретические знания и практический опыт по вопросам налогового планирования. Практическое применение налогового планирования на уровне компании определило необходимость разработки новой методологии и подходов к разработке оптимальной налоговой политики для управления налоговыми платежами и их влияние на финансовые результаты организации.

Таким образом, актуальность изучения темы выпускной квалификационной работы определяется необходимостью разработки рациональной и эффективной налоговой политики компании, реализация

которой включает эффективное управление налоговыми платежами и их влияние на финансовые результаты организации.

Теоретическое изучение процесса формирования эффективной системы налогообложения компании в структуре финансовой системы организации отходит на второй план, что является, не только ненаучно, но и практически необоснованным. Без теоретического обоснования и методологического базиса корпоративная налоговая политика не имеет возможности полноценно реализовать свой потенциал, а лишь минимизирует влияние на финансовые результаты организации налоговых отчислений в краткосрочной перспективе.

Управление налоговыми отчислениями в современный период требует научного обоснования. Корпоративная налоговая политика является важным перспективным инструментом управления организацией, которая не обладает достаточным теоретическим обоснованием, а на практике применяется для минимизации налоговых отчислений, не принимая во внимание функциональную взаимосвязь во внутренней организационной структуре.

Все обозначенные выше обстоятельства подкрепляют актуальность темы выпускной квалификационной работы и свидетельствуют о недостаточной изученности проблемы, что позволило определить цель и задачи данного исследования.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в исследовании управления налоговыми платежами и их влияние на финансовые результаты организации.

Для достижения указанной цели были сформулированы следующие задачи:

- исследовать теоритические основы системы налогообложения организации;
- проанализировать и оценить действующую систему налоговых платежей и их влияние на финансовые результаты организации;
- разработать предложения по оптимизации системы налогообложения предприятия.

Объектом данного исследования является ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс».

Предметом исследования является система налогообложения организации и её влияние на финансовые результаты.

Методологическая база данного исследования базируется на использовании фундаментальных работ российских ученых по теории налогообложения, экономического анализа, корпоративных финансов и экономики предприятий и других направлений современной экономической науки.

Существенный вклад в разработку теоретических и практических основ изучения налоговой политики компании внесли Б.Х. Алиев, Барулин С.В., О.В. Врублевская, П.А. Кадочников, И.А. Майбуров, Мамрукова О.И., В.Г. Пансков, В.Г.А.Б. Паскачев, М.В. Романовский, Ф.Ф. Ханафеев, Т.Ю. Юткина и т.д.

При решении конкретных задач использовались методы экономической статистики, балансовый метод, метод экспертных оценок, элементы формальной логики.

Информационную базу данного исследования составили нормативно-правовые акты, статистические данные и сведения информационно-справочного характера Федеральной службы статистики Российской Федерации и Федеральной налоговой службы России, финансовая и налоговая отчетность, а также аналитические материалы ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» за период 2013-2015 гг., информационные материалы справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

Структура и объем выпускной квалификационной работы обусловлены целью и задачами исследования.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

В первой главе представлены концептуальные подходы к построению системы налогообложения организации.

Во второй главе содержится краткий анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс», особенности ведения налогового

учета, анализ состава и структуры уплачиваемых налогов, расчет налоговой нагрузки и оценка её влияния на финансовый результат, что в совокупности характеризует эффективность действующей в данной компании.

В третьей главе изложены мероприятия по оптимизации налогообложения с оценкой их экономической эффективности.

В заключении сделаны основные выводы и предложения по реализации результатов проведенного исследования.

1 Теоретические основы налогообложения организации

1.1 Сущность и значение налогообложения предприятий

В настоящее время официальное и законодательно закрепленное определение понятия «налог» дано в Налоговом кодексе РФ, согласно которому налог - это «обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований».

Но даже сейчас существуют разногласия с официальной трактовкой. В.Г. Пансков дает следующее определение: «налог – это обязательный, индивидуально безвозмездный, относительно регулярный и законодательно установленный государством взнос, уплачиваемый лицами, признанными налогоплательщиками, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований».

Налоги как экономическая категория, и как сложное общественное явление, обладает широким спектром действия, и поэтому могут использоваться вне внутренне присущей ему роли.

Система налогов – это не простая их совокупность или группа, это понятие, предполагающее определенные правила систематизации различных видов налогов в определенную группу, рациональное количественное соотношение между ними.

Объединение налогов в систему дает возможность их классификации, позволяющей установить их различия и сходство, свести их к небольшому числу групп, и тем самым способствует более глубокому изучению и познанию отдельных налогов с целью выявления особых условий налогообложения, специфики администрирования. Отправным пунктом налогообложения, как процесса определения и исполнения налоговой обязанности, реализуемой через

последовательное применение элементов налога, установленных законом, выступает идентификация объекта налога у конкретного налогоплательщика.

Выделяют следующие признаки классификации налогов: по способу взимания: прямые, косвенные; по источнику уплаты: из прибыли, включаемые в себестоимость, относимые на финансовый результат, из доходов; по субъекту обложения: с физических лиц, с организаций, смешанные; по уровню власти: федеральные, региональные, местные; по назначению: общие, целевые; по сроку уплаты: срочные, периодичные; по применяемой ставке: пропорциональные, прогрессивные, регрессивные; по принадлежности к бюджету: закрепленные, регулирующие; по способу обложения: у «источника», по декларации, по кадастру.

Источник налога – факультативный элемент, характеризующий соответствующий экономический показатель налогоплательщика, за счет которого следует уплачивать налог (рисунок 1.1).

Источник налога (выручка, прибыль или доходы) не выбирается налогоплательщиком произвольно, а регламентируется законодательством о налогах и сборах.

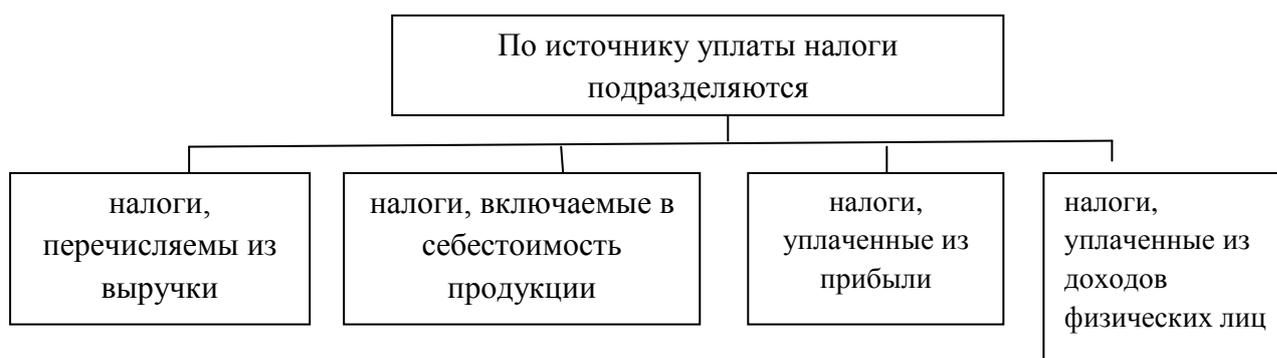


Рис. 1.1 – Источники уплаты налогов

Характеризуя классификацию налогов Российской Федерации по источнику обложения, В. Г. Пансков отмечает, что она относится исключительно к налогам, уплачиваемым юридическими лицами, поскольку источник уплаты налога у физических лиц может быть только один – доход.

Все источники обложения по налогам для юридических лиц подразделяются на четыре вида, при этом большинство налогов платится до распределения организацией валовой прибыли, т.е. за счет увеличения издержек или снижения прибыли. Тем самым уменьшается облагаемая база по налогу на прибыль.

Решающее значение для финансового положения налогоплательщика имеют налоги, уплачиваемые за счет выручки от реализации и прибыли, поскольку за счет этих источников уплачиваются наиболее крупные налоги, такие как НДС, экспортная таможенная пошлина, акцизы, налог на прибыль.

Источники покрытия расходов на уплату налоговых платежей по каждому конкретному налогу устанавливаются налоговым законодательством. Отмечая этот факт, В. В. Коровкин рассматривает источники уплаты налогов через их влияние на прибыль организации как на финансовый результат деятельности налогоплательщика.

В результате реформы налоговая система России строится на сочетании прямых и косвенных налогов.

Прямые налоги устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика, косвенные - включаются в виде надбавки на цену товара или тарифа на услуги и оплачиваются потребителем. При прямом налогообложении денежные отношения возникают между государством и самим плательщиком, вносящем налог непосредственно в казну; при косвенном - субъектом налога становится продавец товара (услуги), выступающий посредником между государством и плательщиком (потребителем товара или услуги).

Осуществление юридическими лицами коммерческой деятельности на территории РФ предполагает исчисление и оплату различных сборов в пользу государства. Особенности учета определяются на основании налогового режима, вида деятельности, наличия в штате фирмы работников, а также организационной формы. Правильный выбор особенно важен в условиях жесткой конкуренции.

Общая система налогообложения (далее по тексту ОСН), является основной для большинства юридических лиц. Ее применение предусмотрено при отсутствии заявления о переходе на один из упрощенных режимов, а также при возникновении целого ряда условий.

Основными сборами, которые потребуется рассчитать и заплатить представителям компании, являются НДС, налог на прибыль, а также страховые взносы. Ставка НДС определяется, исходя из вида хозяйственной или финансовой операции. Она может составлять 0, 10 или 18 процентов. Налог на прибыль не превышает 20 процентов и исчисляется только с сумм, оставшихся после исключения всех расходов, осуществленных и подтвержденных документально.

Страховые взносы уплачиваются при наличии на предприятии работников, с которыми заключены трудовые договоры. Их размер в общей сумме составляет 30 процентов от начисленных доходов в 2015 году.

По оценкам экспертов, ОСНО является самой затратной системой обложения в России. Она позволяет осуществлять возврат уплаченных в бюджет средств (входящий НДС), но предполагает сложный документооборот.

Налоговый кодекс Российской Федерации предусматривает определенные категории юридических лиц, которые не могут отказаться от применения ОСНО. К таковым относятся крупные промышленные предприятия с оборотами, превышающими установленные ограничения для упрощенных систем. Кроме того, переход на данный режим неизбежен для предприятий, численность работников (средний показатель) на которых превысила 100 человек.

Общая система обязательна для нотариусов, организаций, являющихся ломбардами, банками, страховыми компаниям, а также для адвокатов. Превышение остаточной стоимости нематериальных активов или основных средств утвержденного предела в 100 миллионов российских рублей, либо выпуск подакцизных товаров является еще одним основанием для перевода налогоплательщика на ОСНО. Кроме того, рассматриваемый режим обязателен

для иностранных организаций, либо фирм, уставной капитал которых на 25 процентов составлен из вкладов других юридических лиц.

Система налогообложения Российской Федерации предусматривает различные формы уплаты налогов. Согласно законодательству некоторые категории налогоплательщиков России могут пользоваться специальными режимами. В отдельных случаях они помогают уменьшить налоговые выплаты или упростить процедуру налоговых начислений и отчетности по налогам. Особенно актуальны специальные режимы для предпринимателей, создающих объекты малого и среднего бизнеса.

Особые режимы в системе налогообложения могут использоваться для некоторых категорий предпринимателей.

Это могут быть:

- производители сельскохозяйственной продукции могут выплачивать единый сельскохозяйственный налог (далее по тексту ЕСХН);

- предприниматели и компании, имеющие соответствие определенным правилам пользуются упрощенной системой налогообложения (далее по тексту УСН);

- предприятия и организации, занимающиеся определенными видами бизнеса, выплачивают единый налог на вмененный доход (далее по тексту ЕНВД);

- выполняющие все условия по разделу продукции инвесторы имеют преимущества льготного налогообложения; индивидуальные предприниматели, деятельность которых соответствует установленным правилам, пользуются патентами и платят налоги согласно особым правилам (далее по тексту ПСН).

Специальные режимы, в отличие от общего режима налогообложения, предоставляют некоторые послабления юридическим лицам, занятым в сфере малого бизнеса. Это входит в рамки государственной поддержки малому предпринимательству в России.

Приведём схему уплаты специальных режимов налогообложения в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Схемы уплаты специальных режимов налогообложения в России

Название специального налога	Вид уплачиваемых налогов	Объект налогообложения	Ставка налога	Сроки уплаты налога
УСН	Единый налог	Общая сумма доходов доходы, уменьшенные на понесенные расходы	6% От 5 до 15% (может устанавливаться региональными органами власти)	Авансовые или итоговые платежи, 1 раз в квартал — до 25 числа после окончания квартала или раз в год — до 31 марта (для организаций) и до 30 апреля – для ИП
ЕНВД	Единый налог	Вмененный доход	15%	Не позже 25 суток со дня окончания налогового периода — платежи авансом
ПСН	Оплата патента	Потенциально возможный доход по определенному виду деятельности, на которые выдан патент	6%	Зависят от срока действия патента
ЕСХН	Единый налог	Доходы, уменьшенные на понесенные расходы	6%	Авансовые платежи – не позже 25 дней после даты окончания налогового периода, до 31 – марта по итогам года

Применение специального режима налогообложения не освобождает предпринимателей от обязанности платить налоги по доходам за своих работников. В случаях, когда выполняется соглашение о разделе продукции между инвестором и государством, применяются льготные правила налогообложения. При этом некоторое количество налогов, уплаченных предпринимателем, возвращаются. Льготное налогообложение компания может получить только при строгом выполнении следующих условий: Перед заключением соглашения о разделе продукции был проведен аукцион на право пользования недрами; Государство должно иметь право собственности на 32% или более от всей продукции, произведенной данным предприятием; При

улучшении показателей привлекательности инвестиций в данное предприятие предусматривается еще большее увеличение доли государства.

У специальных режимов начисления налогов имеются следующие особенности.

УСН – численность работников должна быть менее 100 человек, доход – меньше 60 млн. рублей, у предприятия не должно быть филиалов и представительств.

ЕНДВ – применяется только для некоторых видов деятельности, приведенных в специальном списке, не может сочетаться с другими видами налогообложения.

ЕСНХ – применяется для предпринимателей, занятых в сфере производства сельскохозяйственной продукции и в рыбхозах.

ПСН – применяется для видов деятельности, входящих в определенный список, не предполагает сдачу налоговых деклараций, на каждый вид деятельности требуется оформление отдельного патента, сумма налога устанавливается в зависимости от вида деятельности и не зависит от полученных доходов.

Таким образом, правила применения специальных режимов в общей системе налогообложения несколько отличается для разных групп налогоплательщиков. Это зависит от того, является предприниматель юридическим или физическим лицом.

1.2 Нормативно-правовое регулирование налогообложения организации

Налоговые отношения являются важнейшей составной частью финансовых отношений, но имеют отличительные признаки, присущие именно налогам, как прямым, так и косвенным.

Согласно Налоговому кодексу Российской Федерации к налогам и сборам, уплачиваемым юридическими лицами, отнесены следующие налоги, которые являются федеральными, а именно:

- 1) налог на добавленную стоимость;
- 2) акцизы;
- 3) налог на прибыль организаций;
- 4) налог на добычу полезных ископаемых;
- 5) водный налог;
- 6) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- 7) государственная пошлина.

К региональным налогам относятся:

- 1) налог на имущество организаций;
- 2) налог на игорный бизнес;
- 3) транспортный налог.

К местным налогам и сборам относятся:

- 1) земельный налог;
- 2) торговый сбор.

Налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и элементы налогообложения, а именно:

- объект налогообложения;
- налоговая база;
- налоговый период;
- налоговая ставка;
- порядок исчисления налога;
- порядок и сроки уплаты налога.

В необходимых случаях при установлении налога в акте законодательства о налогах и сборах могут также предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком.

Налог на добавленную стоимость (далее по тексту НДС) является одним из основных налогов в РФ. Он был введен в 1992 году. Именно тогда начала формироваться налоговая система в стране. Основной документ,

регулирующий его применение в настоящее время, - Налоговый кодекс Российской Федерации.

НДС является перелагаемым налогом на потребление. Налоговая нагрузка по этому налогу в организации не зависит от величины и структуры добавленной стоимости, так как изменение налоговой ставки не влечет за собой изменения порядка его исчисления и уплаты в бюджет, так как уплата налога осуществляется покупателем не на этапе производства, а на этапе реализации произведенной продукции.

Налог на добавленную стоимость посвящена глава 21 части 2 Налогового кодекса Российской Федерации. Также ряд норм, посвященных этому виду налогообложения, закреплен в Таможенном кодексе Таможенного союза, Постановлениях правительства [28, С. 98].

Налог на добавленную стоимость является федеральным налогом. Данный налог постоянно развивается и изменяется. Налог на добавленную стоимость – косвенный налог, форма изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, которая создаётся на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации.

Налогоплательщиками НДС признаются:

- организации; индивидуальные предприниматели (далее по тексту - ИП);
- лица, признаваемые налогоплательщиками налога на добавленную стоимость в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза, определяемые в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза и законодательством Российской Федерации о таможенном деле [1, ст.143].

Только при наличии объекта налогообложения у организаций, индивидуальных предпринимателей и граждан возникает обязанность уплатить налог [28, С. 98].

Объектом налогообложения признаются следующие операции:

1) Реализация товаров (работ, услуг) и передача имущественных прав на территории РФ. Под реализацией товара подразумевается передача права собственности на него. Работы реализуются путем выполнения их одним лицом для другого, таким же образом, как и услуги. Эти операции признаются реализацией независимо от того, каким способом они осуществляются: на возмездной основе или безвозмездно.

2) Передача на территории Российской Федерации товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд. Передача товаров, работ, услуг для собственных нужд облагается НДС только, если расходы на приобретение этих товаров не включаются в расходы по налогу на прибыль.

3) Выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления. Согласно разъяснениям Минфина, строительно-монтажными работами для собственного потребления признаются работы, которые носят капитальный характер и выполнены собственными силами налогоплательщика.

4) Ввоз товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией (исключительная экономическая зона и континентальный шельф РФ, искусственные острова, установки, сооружения и иные объекты). В данном случае речь идет о действиях, связанных с пересечением таможенной границы, в результате которых товары прибыли на таможенную территорию Таможенного союза, до их выпуска таможенными органами [2].

К операциям, не подлежащим налогообложению НДС, относятся:

- обращение российской или иностранной валюты; передача основных средств, нематериальных активов и имущества организации ее преемнику при реорганизации;

- передача имущества (в том числе основных средств и нематериальных активов) некоммерческим организациям для осуществления их уставной деятельности, не связанной с предпринимательской;

- изъятие имущества путем конфискации;

- наследование имущества;

- безвозмездная передача домов, детских садов, санаториев, дорог, электрических, газовых сетей и пр.
- органам государственной власти или местного самоуправления;
- передача имущества госпредприятий, выкупаемого в порядке приватизации; операции по реализации земельных участков;
- операции по реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав), связанные с подготовкой и проведением в РФ чемпионата мира по футболу FIFA 2018 г. и Кубка конфедераций FIFA 2017 г.;
- операции по реализации имущества (имущественных прав) должников, признанных в соответствии с законодательством России несостоятельными (банкротами);
- и другие операции.

Полный перечень операций, не облагаемых НДС, приведен в ст. 146 НК РФ [2].

Налоговым периодом НДС признается календарный месяц.

НДС в 2016 году, как и другие налоги, выполняет две функции – фискальную, связанную с пополнением бюджета и регулирующую. Касаемо второй функции, Налоговым кодексом Российской Федерации предусмотрены три ставки: 0%, 10% и 18%. Первыми двумя (пониженными) облагаются некоторые продукты питания, детские товары, медицинские и другие из числа так называемых товаров первой необходимости. Размер НДС в России 2016 года 18%. Последняя ставка НДС – 18% – общая, ею облагается реализация всего остального, что не облагается другими ставками, в том числе, строительство для собственных нужд или передача товаров также для собственных нужд.

Вторым косвенным налогом, уплачиваемым из выручки, являются акцизы. Акциз относится к одной из первоначальных форм косвенного налогообложения. В настоящее время акцизы используются в налоговых системах практически всех стран с рыночной экономикой, что связано с их значительным влиянием на формирование финансовых ресурсов государства.

Являясь федеральным налогом, акцизы выступают одним из основных источников формирования бюджетов всех уровней, подчеркивая тем самым свою высокую фискальную значимость.

Акцизы являются федеральным косвенным налогом, включаемым в стоимость подакцизных товаров и оплачиваемым покупателями подакцизных товаров, регулируются Налогового кодекса Российской Федерации (главой 22 «Акцизы») и обязательны к применению на всей территории Российской Федерации.

Налогоплательщиками акциза признаются:

- организации;
- индивидуальные предприниматели;
- лица, признаваемые налогоплательщиками в связи с перемещением товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза, определяемые в соответствии с правом Евразийского экономического союза и законодательством Российской Федерации о таможенном деле [2].

Объектом налогообложения признаются следующие операции:

- 1) реализация на территории Российской Федерации лицами произведенных ими подакцизных товаров, в том числе реализация предметов залога и передача подакцизных товаров по соглашению о предоставлении отступного или новации;
- 2) продажа лицами переданных им на основании приговоров или решений судов, арбитражных судов или других уполномоченных на то государственных органов конфискованных и (или) бесхозяйных подакцизных товаров, подакцизных товаров, от которых произошел отказ в пользу государства и которые подлежат обращению в государственную и (или) муниципальную собственность;
- 3) передача на территории Российской Федерации лицами произведенных ими подакцизных товаров для собственных нужд;
- 4) ввоз подакцизных товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией;

5) получение (оприходование) денатурированного этилового спирта организацией, имеющей свидетельство на производство неспиртосодержащей продукции и т.д.

Существует несколько способов расчета суммы акциза:

- по твердой ставке;
- по адвалорной ставке;
- по комбинированной ставке;

Организация обязана вести отдельный учет налоговой базы по акцизам, т.к. в отношении подакцизных товаров, налоговые ставки по которым отличаются, налоговая база считается к каждой налоговой ставке.

В таблице 1.1 показаны некоторые ставки акцизов, действующие с 1 апреля 2016 года в соответствии со статьей 193 Налогового кодекса Российской Федерации.

Таблица 1.1 - Налоговые ставки подакцизных товаров с 1 апреля 2016 года [2]

Виды подакцизных товаров	Налоговая ставка (в процентах и (или) рублях за единицу измерения)	
	с 1 апреля по 31 декабря 2016 года включительно	с 1 января по 31 декабря 2017 года включительно
1	2	3
Этиловый спирт, реализуемый организациям, не уплачивающим авансовый платеж акциза (в том числе этиловый спирт, ввозимый в Российскую Федерацию, не являющийся товаром Евразийского экономического союза), и (или) передаваемый в структуре одной организации при совершении налогоплательщиком операции	102 рубля за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизном товаре	107 рублей за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизном товаре
Спиртосодержащая продукция (за исключением спиртосодержащей парфюмерно-косметической продукции в металлической аэрозольной упаковке и спиртосодержащей продукции бытовой химии в металлической аэрозольной упаковке)	400 рублей за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизном товаре	418 рублей за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизном товаре
Сигары	141 рубль за 1 штуку	155 рублей за 1 штуку
Сигареты, папиросы	2 112 рублей за 1 000 штук	2 207 рублей за 1 000 штук

Окончание таблицы 1.1

1	2	3
Моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей	6 000 рублей за 1 тонну	5 400 рублей за 1 тонну
Средние дистилляты	5 293 рубля за 1 тонну	5 093 рубля за 1 тонну.
Прямогонный бензин	13 100 рублей за 1 тонну	12 300 рублей за 1 тонну
Мотоциклы с мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л.с.)	402 рубля за 0,75 кВт (1 л.с.)	420 рублей за 0,75 кВт (1 л.с.)

Очередные изменения в Налоговый кодекс Российской Федерации в отношении косвенных налогов внесены Федеральным законом от 23 ноября 2015 года № 323-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации». Большинство из них коснулось акцизов [2].

Во-первых, добавлена новая статья 179.5, устанавливающая правила получения свидетельства о регистрации организаций, совершающих операции со средними дистиллятами, а также случаи, при которых налоговый орган может приостановить его действие или аннулировать свидетельство. Также установлен и размер госпошлины, предусмотренный за выдачу такого свидетельства – 3,5 тыс. руб.

Во-вторых, уточнена формулировка прямогонного бензина и добавлен новый вид подакцизного товара – средний дистиллят [2, подп. 10, 11 п. 1 ст. 181].

В-третьих, добавлено три новых вида операций, признаваемых объектами налогообложения. Это получение среднего дистиллята, а также его реализация российским и иностранным компаниям. Для этих объектов налогообложения предусматривается и отдельный срок уплаты акциза – не позднее 25 числа шестого месяца, следующего за налоговым периодом, в котором производились операции. Также в Налоговый кодекс Российской Федерации добавляются статьи, регулирующие порядок предоставления налоговых вычетов по указанным операциям.

В - четвертых, добавлены следующие ставки по подакцизным товарам:

- вина с защищенным наименованием места происхождения – 5 руб. за литр на 2016-2017 годы, а для таких же игристых вин – 13 руб. за литр в 2016 году и 14 руб. за литр в 2017 году;

- любой автомобильный бензин, не соответствующий классу 5, облагается по единой ставке – 10,5 тыс. руб. за тонну в 2016 году и 9,7 тыс. руб. за тонну в 2017 году;

- средний дистиллят – 5 293 руб. за тонну в 2016 году и 5 093 руб. за тонну в 2017 году [2].

Также изменения были внесены и в части подтверждения возмещения НДС, облагаемого по нулевой ставке. Так, контракты (договоры), предусмотренные статьей 165 НК РФ, которые документально подтверждают произведенную сделку, должны быть представлены в виде составленного в письменной форме и подписанного обеими сторонами одного документа. Либо это могут быть документы, свидетельствующие о достижении согласия по всем существенным условиям сделки и содержащие необходимую информацию о предмете сделки, ее участниках и условиях (например, о цене и срока исполнения).

Налог на прибыль является одним из главных источников доходной части федерального бюджета Российской Федерации.

Согласно Налоговому кодексу РФ налог на прибыль является одним из значимых. Налог на прибыль организаций является тем налогом, с помощью которого государство может активно развивать экономику. Благодаря непосредственной связи этого налога с размером полученного дохода налогоплательщика через механизм предоставления или отмены льгот и регулирования ставки, государство стимулирует или ограничивает инвестиционную активность в различных отраслях экономики. Значительную роль в регулировании экономики играет также амортизационная политика государства, напрямую связанная с налогообложением прибыли организаций.

Налог на прибыль - это разновидность налога (прямой налог), он взимается с доходов организации. Налог на прибыль организаций действует на

всей территории России и взимается в соответствии с главой 25 Налогового кодекса РФ [2].

Налогоплательщиками налога на прибыль организаций признаются:

- российские организации;
- иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в Российской Федерации.

Организации, являющиеся ответственными участниками консолидированной группы налогоплательщиков, признаются налогоплательщиками в отношении налога на прибыль организаций по этой консолидированной группе налогоплательщиков[2].

Участники консолидированной группы налогоплательщиков исполняют обязанности налогоплательщиков налога на прибыль организаций по консолидированной группе налогоплательщиков в части, необходимой для его исчисления ответственным участником этой группы.

Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций (далее в настоящей главе - налог) признается прибыль, полученная налогоплательщиком.

Налоговая ставка устанавливается в размере 20 процентов. При этом:

- сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2 процентов, зачисляется в федеральный бюджет;
- сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 18 процентов, зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации.

Налоговая ставка налога, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации, законами субъектов Российской Федерации может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков. При этом указанная налоговая ставка не может быть ниже 13,5 процента.

К налоговой базе, определяемой налогоплательщиками при осуществлении деятельности, связанной с добычей углеводородного сырья на

новом морском месторождении углеводородного сырья, применяется налоговая ставка 20 процентов.

Для организаций - участников региональных инвестиционных проектов налоговая ставка по налогу, подлежащему зачислению в федеральный бюджет, устанавливается в размере 0 процентов.

К налоговой базе, определяемой по операциям с отдельными видами долговых обязательств, применяются следующие налоговые ставки:

1) 15 процентов - по доходу в виде процентов по государственным ценным бумагам государств - участников Союзного государства, государственным ценным бумагам субъектов Российской Федерации и муниципальным ценным бумагам;

2) 9 процентов - по доходам в виде процентов по муниципальным ценным бумагам, эмитированным на срок не менее трех лет до 1 января 2007 года, а также по доходам в виде процентов по облигациям с ипотечным покрытием, эмитированным до 1 января 2007 года, и доходам учредителей доверительного управления ипотечным покрытием, полученным на основании приобретения ипотечных сертификатов участия, выданных управляющим ипотечным покрытием до 1 января 2007 года;

3) 0 процентов - по доходу в виде процентов по государственным и муниципальным облигациям, эмитированным до 20 января 1997 года включительно, а также по доходу в виде процентов по облигациям государственного валютного облигационного займа 1999 года, эмитированным при осуществлении новации облигаций внутреннего государственного валютного займа серии III, эмитированных в целях обеспечения условий, необходимых для урегулирования внутреннего валютного долга бывшего Союза ССР и внутреннего и внешнего валютного долга Российской Федерации [2].

Главой 26 в налоговую систему Российской Федерации был введен налог на добычу полезных ископаемых. В Налоговом кодексе Российской Федерации налог на добычу полезных ископаемых трактуется как обязательный,

индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства.

Согласно НК РФ, плательщиками налога на добычу полезных ископаемых являются организации и индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр в соответствии с законодательством РФ[2, ст. 334].

Согласно НК РФ объектом обложения налогом на добычу полезных ископаемых признаются полезные ископаемые, добытые из недр на территории РФ (в том числе из залежи углеводородного сырья), а также за пределами РФ (на арендуемых территориях или используемых на основании международного договора), а также полезные ископаемые, извлеченные из отходов (потерь) добывающего производства, если такое извлечение подлежит отдельному лицензированию в соответствии с законодательством РФ о недрах[1, ст. 336].

Налоговая база представляет собой стоимостную, физическую или иную характеристику объекта налогообложения. Налоговая база определяется налогоплательщиком самостоятельно отдельно по каждому виду полезных ископаемых в отношении всех добытых полезных ископаемых, включая попутные компоненты. Применительно к налогу на добычу полезных ископаемых налоговая база определяется как стоимость добытых полезных ископаемых в отношении всех полезных ископаемых кроме нефти, газа, газового конденсата, угля. В отношении нефти, газа, газового конденсата и угля налоговая база определяется как количество добытых полезных ископаемых в натуральном выражении.

Ставка по налогу определена по видам добытых полезных ископаемых, по отдельным добытым полезным ископаемым, а также по полезным ископаемым, обладающим определенными признаками. Например, конкретно по торфу установлена ставка 4%, по горнорудному неметаллическому сырью в

целом – 6%, по полезным ископаемым, добываемым при разработке некондиционных запасов, – 0%.

Водный налог регулируется главой 25.2 Налогового кодекса и представляет собой федеральный платеж. Водный налог платят организации и граждане, осуществляющие специальное или особое водопользование[2, п. 1 ст. 333.8].

Водным налогом облагаются следующие виды: забор воды из водных объектов; использование акватории водных объектов, за исключением сплава древесины в плотках и кошелях; использование водных объектов без забора воды для целей гидроэнергетики; использование водных объектов для целей сплава древесины в плотках и кошелях водопользования [1, п. 1 ст. 333.9].

Налоговым периодом по водному налогу признается квартал [1, ст. 333.11]. Ставки водного налога указаны также в НК РФ[1, ст. 333.12]. Они установлены в рублях за единицу налоговой базы. Размер ставки зависит от вида водопользования. Кроме того, ставки различаются по экономическим районам, бассейнам рек, озерам и морям.

Плательщиками сбора за пользование объектами животного мира, за исключением объектов животного мира, относящихся к объектам водных биологических ресурсов, признаются организации и физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, получающие в установленном порядке разрешение на добычу объектов животного мира на территории Российской Федерации.

Сборами облагаются объекты животного мира и водных биологических ресурсов, поименованные в НК РФ, изъятие которых из среды их обитания осуществляется на основании выданного разрешения[1, ст.333.3]. В НК РФ перечислены животные, птицы, рыбы и другие обитатели водоемов, которые таким образом признаются объектами обложения данными сборами [1, ст. 333.3].

Государственная пошлина - сбор, взимаемый с лиц, указанных в статье 333.17 НК РФ, при их обращении в государственные органы, органы местного

самоуправления, иные органы и (или) к должностным лицам, которые уполномочены в соответствии с законодательными актами Российской Федерации, законодательными актами субъектов Российской Федерации и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления, за совершением в отношении этих лиц юридически значимых действий, предусмотренных настоящей главой, за исключением действий, совершаемых консульскими учреждениями Российской Федерации.

Налог на имущество организаций устанавливается Налоговым кодексом Российской Федерации и законами субъектов Российской Федерации, вводится в действие в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации законами субъектов Российской Федерации и с момента введения в действие обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта Российской Федерации.

Устанавливая налог, законодательные (представительные) органы субъектов Российской Федерации определяют налоговую ставку в пределах, установленных настоящей главой, порядок и сроки уплаты налога.

При установлении налога законами субъектов Российской Федерации могут также определяться особенности определения налоговой базы отдельных объектов недвижимого имущества в соответствии с настоящей главой, предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиками.

Таким образом, становится очевидным воздействие налогов на формирование финансовых результатов организаций, так как при повышении цены реализации на величину налога снижается платежеспособный спрос потребителей, а это в свою очередь оказывает отрицательное влияние на предложение. Так, если цена товаров с учетом косвенных налогов оказывается слишком высокой, то спрос понижается, поскольку часть покупателей переходит на товары-заменители, а другая часть – на аналогичные товары других производителей. Для того чтобы сохранить потребителей,

экономический субъект вынужден сдерживать уровень цен, выполняя налоговые обязательства перед бюджетом и уменьшая свою прибыль.

1.3 Влияние системы налогообложения на финансовые результаты организации

Главная цель любого хозяйствующего субъекта заключается в оптимизации налоговых платежей, минимизация налоговых потерь по уплаченным налогам, увеличение объемов оборотных средств компании с целью увеличения финансовых результатов.

Поэтому при разработке налоговой политики компании нужно определить, какие подразделения организационной структуры обеспечат реализовать поставленную цель в области оптимизации налоговых платежей, влияющих на финансовый результат. Управление налоговыми отчислениями в российских компаниях осуществляется специалистами финансового отдела организации или отдела бухгалтерии, при этом существует внешнее управление налоговыми потоками организации.

В рамках создания финансовой структуры организации для управления налоговыми потоками организации рационально создать налоговую службу организации, в которой налоговыми отчислениями управляют налоговые специалисты.

В перечень обязанностей специалистов налогового отдела входят:

- разработка уставных документов компании, регламентирующих деятельность организации;
- выбор системы эффективного налогообложения;
- создание и поддержка информационной базы действующего налогового законодательства;
- сопровождение договоров и контрактов;

- разработка налогового бюджета организации и корпоративной налоговой политики в рамках регулирования, контроля и планирования налоговых потоков организации;

- соблюдение условий внешнего налогового контроля.

Планирование и регулирование тесно взаимосвязаны и трудноотделимы, поэтому теоретические и методологические направления процессов налоговой оптимизации рассматривают их как единое целое.

Налоговое планирование представляет собой одну из важнейших составных частей налоговой политики компании, это составная часть корпоративного налогового менеджмента и важная часть его финансово-хозяйственной деятельности. От организации налогового планирования будет зависеть уровень налогового менеджмента.

В своей деятельности организации всегда стремятся максимизировать свой доход и чистую прибыль, но в целом руководство нацелено больше на конечный финансовый результат, а не на сами манипуляции с налоговыми платежами.

Для этого и необходимо налоговое планирование в организации. От грамотности организации налогового планирования в организации зависит функциональность всего корпоративного налогового менеджмента, поэтому налоговое планирование является неотъемлемым элементом корпоративного налогового менеджмента. Организовать правильно функционирующий отдел налогового планирования в организации является сложной задачей, требующей определенного времени.

Организация корпоративного менеджмента – единая совокупность форм и методов организации налогового планирования, оптимизация и самоконтроля, которая представляет собой обеспечение условий для оптимизации налоговых потоков. Управление налоговыми потоками на предприятии является частью организационной структуры финансового менеджмента организации.

Налоговое планирование на уровне отдельно взятых организаций классифицируется по видам следующим образом:

1) по объектам управления выделяют внешнее и внутреннее налоговое планирование;

2) по целям деятельности компании, которые предполагают получить прибыль и увеличить её, а так же объективно не имеющих такой цели;

3) для коммерческих организаций имеется специфика налогового планирования в различных сферах: производственных, торговых, финансовых, транспортных, пищевых и т.д.;

4) в зависимости от организационно-правовых форм имеется специфика классификации налогового планирования в акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью, производственных кооперативах и т.п.;

5) с точки зрения временной определенности: долгосрочное, краткосрочное или оперативное налоговое планирование. Необходимо отметить, что точность налогового планирования уменьшается с увеличением периода прогнозирования

6) учитывая размер бизнеса, существует специфика налогового планирования малых, средних и крупных организаций;

7) отталкиваясь от направленностей на длительный период, различают текущее и стратегическое налоговое планирование;

8) в зависимости от охвата объемов информации налоговое планирование - полное и тематическое и т.д.

Налоговое планирование, по своей сути, – это механизм реализации налоговой политики, которой придерживается компания.

Прогнозировать на долгосрочные периоды довольно сложно, поэтому среди организаций больше распространено тактическое, или оперативное налоговое планирование.

При рассмотрении налогового планирования в качестве элемента налоговой политики формируется в рамках протекания следующих процессов:

- налоговое прогнозирование;
- налоговое планирование, включающее сводное, тактическое и стратегическое;
- бюджетирование налоговых потоков, которое ориентируется на итоговый финансовый результат;
- рациональное использование дополнительных доходов, полученных в условиях рационального эффективного финансирования расходов.

Налоговое планирование тесно взаимосвязано с налоговым регулированием. Налоговое регулирование - элемент налогового менеджмента, выступающий в качестве способа реализации налоговых планов, формирования новых принципов и корректировки действующих налоговых режимов.

При рассмотрении налогового регулирования со стороны государства деятельность организации осуществляется с помощью установления системы налоговых ставок. Снижение налоговой ставки определяет рост инвестиционных потоков и увеличение объема производства, что становится дополнительным мотивационным фактором развития деятельности хозяйствующих субъектов.

Государство подходит к различным видам деятельности с помощью различных налоговых ставок, а также к реализации комплекса мероприятий, позволяющих обеспечить различный уровень доходности.

Организация системы правильного и своевременного применения инструментов налогового планирования как индивидуально, так и взаимосвязано должно являться одной из основной задачей менеджмента в компании. В рамках этой системы должны быть разработаны схемы оптимальной структуры организации хозяйственной деятельности с учетом требований законодательства, одновременного использования предоставленных в рамках его действия возможностей, а также тенденций к изменению действующего законодательства и вероятности его изменения.

Оптимизация налогообложения – это процесс, который рекомендуется проводить как при создании бизнеса, так и на любом из этапов его функционирования.

Оптимизация и минимизация уплачиваемых налогов осуществляются субъектом с помощью налогового планирования, которое представляет собой целенаправленные действия налогоплательщика, направленные на уменьшение его налоговых обязательств, производимых им в виде налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей, а также обоснования величины налоговых обязательств с целью определения реальных доходов субъекта хозяйствования и управления ими.

Схема налоговой оптимизации компании представлена на рисунке 1.2.

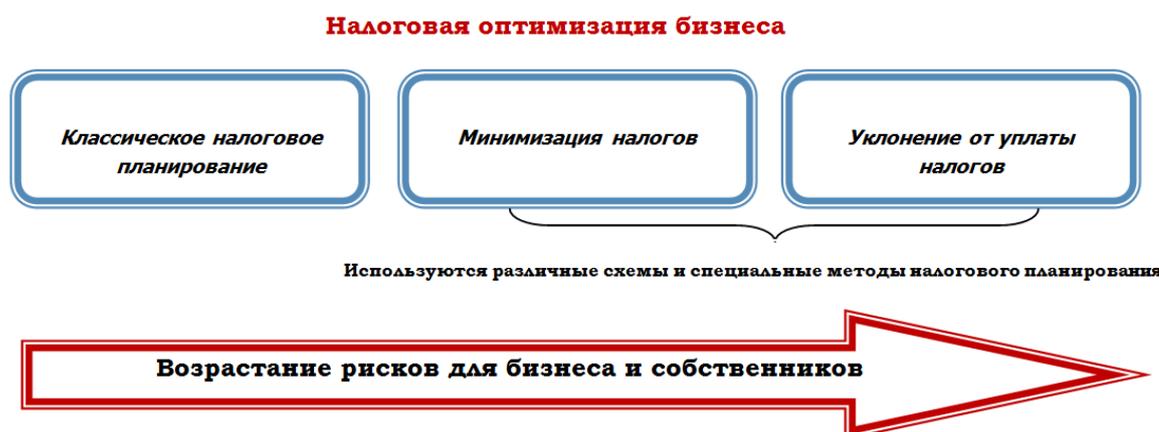


Рисунок 1.2 Схема налоговой оптимизации компании

Одной из задач, решаемой при помощи налогового планирования, является выбор оптимальной формы налогообложения и снижения налоговой нагрузки на бизнес. При этом способы и методы налогового планирования не должны выходить за рамки действующего законодательства, хотя и могут нести определенные налоговые риски. Если налоговое планирование выходит за рамки законных способов, то планирование уже становится уклонением от уплаты налогов.

Под налоговой схемой также можно понимать такое оформление и представление экономических действий, которое позволит

налогоплательщикам применить благоприятный налоговый режим и получить экономию по уплате налогов.

Схемы условно делятся на «белые», «серые» и «черные». Последние в свою очередь это те схемы, которые явно противоречат закону, например, занижение реального выпуска продукции и сбыт его без оформления документов, использование фирм-однодневок. Под «серыми» схемами обычно понимаются те методы и способы оптимизации, которые формально соответствуют закону, но имеют одну цель - минимизация налогов. Такие схемы вызывают подозрения у налоговых органов и без должного оформления их сложно отстоять даже в суде.

Осуществление налоговой оптимизации обусловлено тем, что налогоплательщику дается свобода в выборе организационно-правовой формы хозяйственной деятельности, возможностью выбора применения различных систем налогообложения (правда при определенных условиях, которые, в принципе, не сложно обойти) и оптимального уровня налоговых платежей, а также свобода ведения предпринимательской деятельности, в частности - выбор поставщика, возможность согласования с ним условий поставки, выбора форм расчетов и др. При этом право выбора регламентируется Конституцией РФ, Налоговым кодексом Российской Федерации, Гражданским кодексом Российской Федерации и т.д.

Таким образом, налоговое планирование - это активные действия налогоплательщика по уменьшению своих налоговых платежей.

К числу основных и наиболее широко применяемых инструментов налоговой политики можно отнести:

- 1) специальные налоговые режимы (упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход);
- 2) зоны льготного налогообложения на территории Российской Федерации и за рубежом;
- 3) налоговые льготы, предусмотренные налоговым законодательством;
- 4) пониженные налоговые ставки;

- 5) отдельные элементы налогообложения;
- 6) учетная политика в целях налогообложения, элементы бухгалтерского учета в целях налогообложения;
- 7) форма договорных отношений (договорная политика);
- 8) цены сделок (договорная политика);
- 9) специальные методы налогового планирования.

Необходимо учитывать, что при формировании налоговой политики налогоплательщику предоставляется возможность закреплять и аргументировано обосновывать (в случае наличия противоречий и неясностей в налоговом законодательстве) выбор того или иного варианта исчисления налогооблагаемой базы, что в конечном итоге приводит к снижению налоговых рисков. Важно понимать, что, выбирая варианты способов (методов), допускаемых Налоговым кодексом Российской Федерации определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, некоторые из них могут отличаться от способов и методов, определенных для ведения бухгалтерского учета, тем самым разделяя бухгалтерский и налоговый учет, и усложняя бухгалтерскую работу.

Для рассмотрения методики налогового планирования в первую очередь проводится анализ и оценка текущего налогово-финансового планирования организации. Проведение данного этапа предполагает применение методов финансового анализа состояния организации.

Следующий этап налогового планирования в структуре корпоративного налогового менеджмента – это постановка цели, предполагающей будущее финансовое и налоговое состояние организации, которое необходимо достичь.

Цель налогового планирования определяется оценкой налогового и финансового состояния организации, которая была получена в результате проведенного анализа. Затем необходимо построить модель взаимосвязи целей налогового планирования, применяя метод построения дерева решений. После постановки задач налогового планирования в рамках формирования структуры

корпоративного налогового менеджмента проводится выбор способов достижения определённых задач по оптимизации налоговых платежей.

Выбирая методы налоговой оптимизации, необходимо руководствоваться поставленными целями и задачами, которые заявлены для решения определенным хозяйствующим субъектом.

При оценке методов налогового регулирования данной структуры организации необходимо провести следующие мероприятия:

- сформулировать задачи налогового регулирования;
- внедрить выбранные методы налоговой оптимизации.

При проведении этапа налогового регулирования и внедрения оптимизации налоговых отчислений необходимо провести ряд мероприятий по перераспределению налоговых потоков. В сфере практического применения существует несколько вариантов проведения налоговой оптимизации. При этом необходимо учитывать, что необходимо применять правомерные и соответствующие законодательству процедуры.

Снижение налоговой нагрузки должно проводится не только для снижения налоговой нагрузки, но в первую очередь для перераспределения финансовых потоков организации и их использования для повышения эффективности использования ресурсов организации. Данное направление развития корпоративного налогового менеджмента позволяет увеличить налоговые отчисления в бюджет, что соответствует интересам государственных структур и частных организаций.

Поэтому компаниям необходимо определиться какие цели она преследует:

- либо снижение налоговой нагрузки и ведение отдельного бухгалтерского учета и полноценного налогового учета,
- либо сближение бухгалтерского учета с налоговым учетом, для снижения трудозатрат бухгалтерского аппарата.

Самые действенные инструменты налоговой политики, которые направлены на минимизацию уплачиваемых налогов и иных обязательных

платежей компании (группы компаний) являются налоговые схемы. С их помощью можно существенно снизить общую налоговую нагрузку. Поэтому они находят широкое применение на практике. Но оценка эффективности применяемой налоговой схемы только с точки зрения снижения налогового бремени, без учета налогово-правовых рисков, могут привести к серьезным последствиям для руководителей и собственников бизнеса.

Во-первых, сумма доначислений и санкций после результатов проверки могут быть намного больше суммы экономии, достигнутой при использовании схемы. Во-вторых, судебные издержки. В-третьих, и самое серьезное, уголовная ответственность.

Эффективность налоговой схемы зависит не столько от экономии на уплате налогов и взносов, рассчитанной на основе налоговой нагрузки, сколько от проработанной доказательной базы для обоснования применяемой схемы. В основу доказательной базы положено такое понятие как получение налогоплательщиком налоговой выгоды. Налоговая выгода может быть, как обоснованной, так и не обоснованной.

Основываясь на этом необходимо учитывать, что любая гражданско-правовая сделка (обстоятельство), влияющее на налогообложение налогоплательщика (особенно в сторону уменьшения) может быть поставлена под сомнение проверяющими и оспорена как направленная на получение необоснованной налоговой выгоды. Занимаясь налоговым планированием и налоговой оптимизацией нужно учитывать не только формальное соответствие закону осуществляемой сделки, но и ряд обстоятельств, связанных с проводимыми операциями и сделками, для снятия налогово-правовых рисков.

С учетом сложившейся арбитражной практики и доказательной базы налоговых органов компаниям при налоговом планировании следует руководствоваться следующими рекомендациями.

Во-первых, любая модель хозяйствования, обеспечивающая послабление налоговой нагрузки, должна подвергаться предварительной и всесторонней оценке на наличие налоговых рисков. Кроме того, прежде чем внедрять схему

оптимизации налогов, необходимо убедиться в том, что компании она принесет прибыль. Любая налоговая оптимизация имеет свою цену. Эта цена складывается как из очевидных затрат (издержки на привлечение консультантов, на образование новых юридических лиц и их содержание), так и из скрытых расходов.

Во-вторых, нужно учитывать, что только формальное соответствие закону внедренной модели бизнеса очень часто приводит к обвинениям со стороны налоговых органов в недобросовестности.

В-третьих, не рыночное ценообразование между контрагентами могут быть использованы налоговыми органами как дополнительный аргумент против налогоплательщика, особенно в совокупности с аргументом взаимозависимости. Поэтому используемая налоговая политика компании должна быть грамотно обоснована, цены в сделках с должны быть мотивированны и соответствовать рыночному уровню.

В-четвертых, необходимо уделять должное внимание оформлению документов, подтверждающих экономическую обоснованность и реальность издержек. Самое главное, наличие и обоснованность деловой цели - важнейшая задача грамотной оптимизации. Все мы прекрасно понимаем, что главная цель оптимизации - это намерение сэкономить на налогах, но для налоговых органов придется придумать убедительную с их точки зрения деловую цель.

Таким образом, можно полагать, что основной задачей коммерческой организации с одной стороны оставаться хозяйствующим субъектам в рамках правового поля в области уплаты налогов, а с другой стороны, максимально увеличить свой финансовый результат.

2 Анализ налоговых платежей и их влияние на финансовые результаты организации (на примере ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс»)

2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» создано в соответствии с действующим законодательством РФ с целью более полного и эффективного использования производственного, имущественного, финансового и интеллектуального потенциала учредителей, получения прибыли, для производства и реализации продукция и услуг и удовлетворения за счет полученной прибыли социальных и экономических интересов учредителей Общества и его работников.

Полное наименование Общества: Общество с ограниченной ответственностью «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс». Сокращенное наименование Общества: ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс».

ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» зарегистрирована в 2007 году в межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы №2 по Самарской области.

Место нахождения ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс»: 445040, Самарская обл, г. Тольятти, ул.40 лет Победы, д.65. Основной целью ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» считается получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов коллектива и собственников организации.

К источникам формирования имущественного потенциала ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» относятся денежные взносы учредителей; полученная прибыль компании; привлечённые финансовые ресурсы и другие источники.

потенциала ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» несёт ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Учредители несут ответственность по обязательствам организации в пределах своих вкладов в уставный капитал. Организация руководствуется в своей

деятельности Законодательством, учредительным договором, настоящим уставом, внутренними нормативными документами.

Организация считается юридическим лицом, действует на принципах полного хозяйственного расчета, пользуется всеми правами юридического лица с момента государственной регистрации, имеет самостоятельный баланс, открыт расчетный счет в учреждении банка, имеет круглую печать со своим наименованием и реквизитами, угловой штамп.

Предметом деятельности ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» является производство общестроительных работ.

Организационная структура управления в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» проводится в сочетании принципа единоначалия и принципа самоуправления трудового коллектива. Суть принципа единоначалия заключается в организации руководства генерального директора, назначенного учредителем.

Далее на рисунке 2.1 рассмотрим организационную структуру ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс».

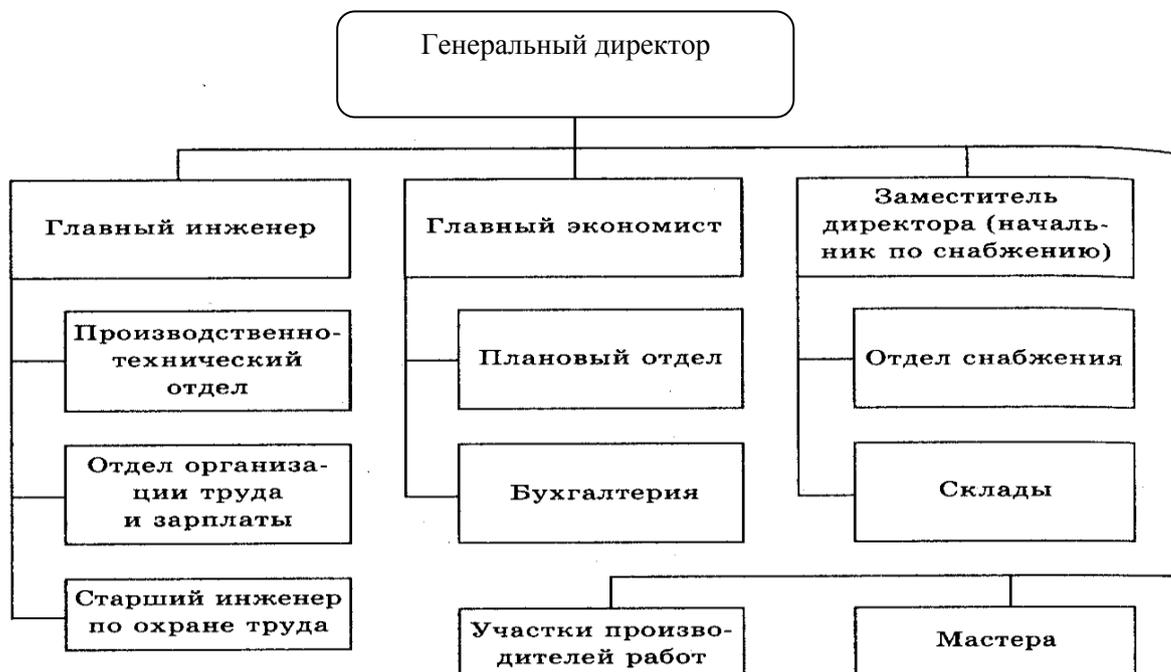


Рис. 2.1 – Организационная структура управления ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс»

Линейно-функциональная схема построения организационной структуры управления предприятием позволяет организовать административное

управление производством по линейной схеме, при этом функциональные службы главных специалистов оказывают помощь и готовят информацию (технологии, чертежи, планы, графики и т.д.) для исполнителей, решают разнообразные управленческие задачи для соответствующих линейных руководителей и подчиненных имеющих подразделения.

Во главе компании стоит генеральный директор, который избирается общим собранием участников ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» сроком на 5 лет.

Основные экономические показатели ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» приведены в таблице 2.1. Анализ экономических показателей произведён на основе данных годовой бухгалтерской отчётности, а именно бухгалтерский баланс и отчёт о финансовых результатах (приложение Б).

Таблица 2.1 - Основные экономические показатели ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс»

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменения (+;-)		Изменения, в %	
				2014-2013 г.	2015-2014 г.	2014-2013 г.	2015-2014 г.
Выручка от реализации, работ, услуг, тыс. руб.	423155	1534601	1681225	1111446	146624	362,6	109,5
Себестоимость реализованной работ, услуг, тыс. руб.	228204	935954	1452649	707750	516695	410,1	155,2
Валовая прибыль, тыс. руб.	194951	598647	228577	403696	-370070	207,1	38,2
Чистая прибыль, тыс. руб.	96306	328030	37311	231724	-290719	340,6	11,4
Средняя численность персонала, чел.	575	586	594	11	8	101,9	101,4
Производительность труда, тыс. руб.	735,9	2618,8	2830,3	1882,9	211,5	355,9	108,1
Рентабельность деятельности предприятия, %	22,8	21,4	2,2	-1,4	-19,2	93,9	10,3

Исходя из данных таблицы 2.1 и проведенных расчётов можно сделать следующие выводы.

По результатам анализа основные показатели от ведения основной деятельности организации выручка от реализации выполненных строительных работ возросла на 1258070 тыс. руб. в 2015 году по сравнению с 2013 г., но данный показатель не является единственным индикатором прибыльности деятельности организации: его необходимо рассматривать в совокупности с показателем себестоимости.

Себестоимость реализации выполненных строительных работ в 2015 году имеет темп роста 55,2% в сравнении с 2013 годом, данная тенденция демонстрирует, что организация наращивает объемы продаж.

Валовая прибыль в 2015 году в сравнении с 2014 годом имеет следующие тенденции: величина показателя выросла с 194951тыс.руб. до 403696тыс.руб., величина отклонения равна 208745тыс.руб., темп роста равен 117 %.

Динамика выручки повлияла на производительность труда. В 2015 г. производительность труда составила 2830,3 тыс. руб., что на 2094,4 тыс. руб. больше, чем в 2013 году или на 155,9%.

Рентабельность деятельности предприятия в 2013 году была равна 22,8 %, то в 2015 г. этот показатель составил 2,2%, что на 20,6%. Снижение рентабельности деятельности говорит о том, что предприятие в 2015 году с каждого рубля, затраченного на реализацию выполненных строительных работ прибыли имеет меньше чем в 2013 году.

Таким образом, превышение темпа роста себестоимости над темпом роста выручки привело к снижению чистой прибыли предприятия. Если в 2014 году темп роста прибыли составлял 340,6%, то в 2015 году этот показатель составил лишь 11,4% от показателя прошлого года.

2.2 Анализ финансового положения деятельности организации

Представленный в данном параграфе анализ финансового положения деятельности организации выполнен за период с 2013 г. по 2015 г.

Деятельность ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» отнесена к отрасли ОКВЭД 45.2 – «Строительство зданий и сооружений», что было учтено при качественной оценке значений финансовых показателей.

Проанализируем состав и структуру актива бухгалтерского баланса ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» на основе данных приложения А, В.

В ходе проведенного анализа данных, представленных в приложении Г, можно сделать следующие выводы:

- наибольший удельный вес в составе активов за период 2013-2014 гг. занимали внеоборотные активы, если в 2013 году их доля составляла 52,2%, то в 2014 году она уже составила 77,4%. В 2015 году произошло снижение доли внеоборотных активов до 38,7%, это связано с продажей устаревшего оборудования.

- удельный вес оборотных активов в 2013 году составлял 47,8%, в 2014 году произошло снижение удельного веса на 25,2% и составил 22,6%, в 2015 году удельный вес оборотных активов вырос и стал составлять 61,3%, что на 38,7% выше, чем в 2014 году;

- в структуре оборотных активов наибольший удельный вес занимает дебиторская задолженность, если в 2013 году их доля составляла 42,7%, то в 2015 году она составила и достигла 56,7%.

Увеличение доли дебиторской задолженности отрицательно влияет на финансовое положение ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс», и это связано с не вовремя оплаченными счетами по государственным заказам бюджетных учреждений, что в дальнейшем может привести к дополнительным затратам предприятия.

В приложении Д также дан анализ пассива бухгалтерского баланса ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс», в котором наибольший удельный вес занимает

заёмный капитал, если в 2013 году он составил 74,1%, то в 2015 году он снизился и стал составлять 73,01%.

Наибольшую долю в структуре заёмного капитала занимают краткосрочные кредиты и займы. В 2013 году удельный вес краткосрочных кредитов и займов составил 1,2%, то в 2015 году он составил уже 35,74%.

Динамика долгосрочных заемных средств наоборот снижается, если в 2013 году доля долгосрочных заемных средств в структуре заёмного капитала составляла 57,9%, то в 2015 году она снизилась на 33,8% и составила 24,10%.

Кроме этого на удельный вес заёмных средств влияет доля дебиторской задолженности, так как в 2013 году она составляла 42,7%, то в 2015 году она уже составила 56,7%, так как при недополучении средств от покупателей, предприятию приходится прибегать к банковским и коммерческим кредитам, что так же приводит к дополнительным расходам в виде процентов по кредитам. Доля собственного капитала ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» в 2013 году составила 25,9%, то в 2015 году собственный капитал увеличился и стал составлять 26,99%.

Одной из характерных черт обеспечения стабильности предприятия является показатель финансовой устойчивости, он позволяет выявить, насколько правильно предприятие управляет своими финансовыми ресурсами.

Далее в работе проведём анализ устойчивости финансового состояния ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс», который представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Анализ финансовой устойчивости организации на основе абсолютных показателей (тыс. руб.).

№	Показатели	Статьи	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	2	3	4	5	6
1.	Капитал и резервы	1300	229384	533899	744123
2.	Внеоборотные активы	1100	463492	1245463	1067252
3.	Долгосрочные кредиты и займы	1400	513887	740456	664322
4.	Наличие собственных оборотных средств	1300 +1400 - 1100	178989	1038906	1147053
5.	Наличие собственных и долгосрочных заемных средств	п.4 +п.3	692876	1779362	1811375
6.	Краткосрочные заемные средства	1500	10702	235847	985143

Окончание таблицы 2.2

1	2	3	4	5	6
7.	Общая величина основных источников формирования	п.5 +п.6	703578	2015209	2796518
8.	Общая величина запасов	1210	38307	41112	111045
9.	Недостаток собственных оборотных средств	п.4 – п.8	140682	997794	1036008
10.	Недостаток собственных и долгосрочных заемных средств	п.5 – п.8	654569	1738250	1700330
11.	Излишек (+) или недостаток основных источников формирования	п.7 – п.8	665271	1974097	2685473
12.	Трехкомпонентный показатель типа финансовая устойчивость	S={+/- СОС;+/- СД;+/- ОИФ}	(1; 1; 1)	(1; 1; 1)	(1; 1; 1)

В ходе проведённого анализа финансовой устойчивости ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» показывает равномерную динамику показателя типа финансовой устойчивости.

На протяжении трёх лет на предприятии наблюдается абсолютная устойчивость финансового состояния.

К источникам финансирования запасов ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» можно отнести как собственные оборотные средства, так и заёмные средства. Финансовое положение ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» можно определить с точки зрения ликвидности бухгалтерского баланса.

Далее рассчитаем соответствующие финансовые коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость предприятия для более полного анализа финансовой устойчивости ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс». Расчёт финансовых коэффициентов представлен в приложении Е.

Анализируя динамику рассчитанных показателей можно сделать вывод, что у предприятия в настоящее время низкая финансовая устойчивость. Далее проанализируем финансовое положение ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» с точки зрения ликвидности баланса. Группировка текущих активов по степени ликвидности ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» представлена в приложении Е.

В ходе проведённого анализа ликвидности ООО «ЕЭЛ-

Евроэлектролюкс», можно сделать вывод, что, как в 2013 г., так и в 2014 г. и в 2015 г. бухгалтерский баланс ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» нельзя считать абсолютно ликвидным, поскольку не выполнены четыре условия абсолютной ликвидности баланса - $A1 > П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$.

Все три анализируемых года наблюдается несоответствие выполнению четвертого неравенства. Это говорит о недостаточности у предприятия собственных средств.

Другим финансовым показателем, характеризующим финансовое положение ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» выступает его платёжеспособность, которая заключается в возможности погашения своих обязательств.

Анализ платёжеспособности приведён в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ показателей платёжеспособности ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс»

Показатели	*Показатель, тыс.руб.	Нормативное соотношение	Фактическое соотношение	**Показатель, тыс.руб.	Процент непокрытия, %
Платёжеспособность на начало периода 2013 г.	197 365	\geq	\geq	143 857	137,2
Платёжеспособность на начало периода 2014 г.	191 217	\geq	\leq	335 328	57,0
Платёжеспособность на конец периода 2015 г.	416 751	\geq	\leq	1 348 091	30,9

При этом сравниваются следующие показатели:

- *показатель: Дебиторская задолженность + Краткосрочные финансовые вложения + Денежные средства;

- *показатель: Займы и кредиты + Кредиторская задолженность

В целом за 2013 год в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» наблюдалось соблюдение нормативного неравенства платёжеспособности, в 2014 году данное неравенство было нарушено, а это значит, произошло снижение платёжеспособности, которая достигла 57%, в 2015 году данный показатель снова снизился и составил 30,9%.

Таким образом, можно сделать вывод, что на исследуемом предприятии нарушена платёжеспособность, и она имеет тенденцию к снижению.

Далее проанализируем рентабельность и деловую активность ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» в 2013-2015 гг., результаты отобразим в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Оценка рентабельности и деловой активности ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» в 2013-2015 гг.

№ п/п	Показатель, в тыс. руб. / %	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное изменение 2015г. по сравнению с 2013г.
1	Выручка	423 155	1 534 601	1 681 225	1 258 070
2	Себестоимость	228 204	935 954	1 452 649	1 224 445
3	Чистая прибыль	96 306	328 030	37 311	-58 995
4	Собственный капитал	229384	533899	744123	514 739
5	Сумма активов	887 128	1 609 683	2 756 536	1 869 408
6	Долгосрочные пассивы	513 887	740 456	664 322	150 435
7	Рентабельность продукции (3/2)*100	42,2	35,0	2,6	-39,6
8	Рентабельность продаж (3/1)*100	22,8	21,4	2,2	-20,6
9	Рентабельность собственного капитала (3/4)*100	41,9	61,4	5,1	-36,8
10	Рентабельность активов (3/5)*100	10,8	20,4	1,3	-9,5
11	Оборотные активы	423 636	364 220	1 689 283	1 265 647
12	К оборачиваемости активов (1/11)	0,99	4,2	0,99	-
13	Период оборота активов, в днях (365/К оборачиваемости)	368,7	86,9	368,7	-
14	К оборачиваемости капитала (1/5)	0,5	0,9	0,6	+0,1
15	К оборачиваемости собственного капитала (1/4)	1,8	2,9	2,2	+0,3

Из рассчитанных в таблице 2.4. показателей можно сделать следующие выводы: все показатели рентабельности (рентабельность продукции, рентабельность продаж, рентабельность собственного капитала, рентабельность активов) в 2015 г. уменьшились по сравнению с 2013 г., что свидетельствует об

ухудшении результативности финансово-хозяйственной деятельности компании и недостаточно квалифицированном управлении финансами. Также наблюдается очень большой показатель периода оборота оборотных средств, но это характерно для данного вида бизнеса, т.к. основную долю (более 60%) оборотных средств составляет дебиторская задолженность.

Из таблицы 2.4 также следует, что практически все коэффициенты оборачиваемости сократились, что говорит об уменьшении активности использования имеющихся в компании ресурсов и характеризует организацию управления финансами компании как нерациональную.

Таким образом, проведенный анализ финансового состояния ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» можно сделать вывод, что финансовое положение предприятия неустойчиво, снижается как ликвидность, так и платежеспособность предприятия. За отчетный год снизились показатели не только прибыли, но и показатели рентабельности, которые характеризуют эффективность деятельности предприятия. Немаловажное значение на финансовые результаты деятельности предприятия оказали налоговые платежи, которые предприятие ежегодно выплачивает в различные уровни бюджета.

2.3 Оценка налогообложения и налоговой нагрузки организации

Налоговый учет в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» ведётся на основе бухгалтерского учёта. Проанализируем налоговую политику ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс». Данная организация придерживается общей системы налогообложения.

ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» производит следующие налоговые платежи и обязательные отчисления:

1) Налог на прибыль организаций является федеральным налогом. ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» уплачивает данный налог по ставке 20%.

Все доходы сопровождаются в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» первичной документацией, и зафиксированы в документах налогового учёта.

2) Отчисления во внебюджетные фонды. Обязательные страховые взносы начисляются в три государственных внебюджетных фонда: Пенсионный фонд Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации.

Тариф страховых взносов в государственные внебюджетные фонды в размере 30% из них:

- 22% ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» платит в Пенсионный фонд Российской Федерации, при этом ставку в Пенсионный фонд Российской Федерации в размере 22% применяет предприятие к заработной плате работника только в рамках предельной величины базы в 2016 году.

- 5,1% – в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования;

- 2,9% – в Фонд социального страхования Российской Федерации.

Сверх данной величины пенсионные взносы взимаются по ставке 10%. Что касается взносов в Фонд социального страхования Российской Федерации, то они взимаются только с зарплаты, которая не превышает предельную базу.

То есть, как только зарплата с начала года превысит предельную базу, взносы в Фонд социального страхования Российской Федерации не начисляются.

Отчисления в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования производятся независимо от общей величины выплаченного сотруднику дохода. То есть в отношении данных взносов предельная база на 2016 год не установлена. Базу по страховым взносам определяют по каждому физическому лицу отдельно.

Для этого ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» ведёт учет выплат в отношении каждого сотрудника. Для этого формируется карточка индивидуального учета сумм начисленных выплат (иных вознаграждений) и страховых взносов.

3) НДС (налог на добавленную стоимость) является федеральным косвенным налогом и одним из главных источников бюджета Российской Федерации, наряду с налогом на прибыль.

Налоговая база при реализации товаров (работ, услуг) определяется налогоплательщиком в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации в зависимости от особенностей реализации произведенных им или приобретенных на стороне товаров (работ, услуг).

4) Налог на имущество организаций является региональным налогом, который уплачивает ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс». Налоговая ставка по налогу на имущество организации равна 2,2 % от среднегодовой стоимости имущества.

5) Транспортный налог – это региональный налог, который взывается государством с транспортных средств, которые зарегистрированы в установленном законом порядке.

Налоговые ставки по транспортному налогу на 2015-2016 год в Самарской области установлены в зависимости от мощности двигателя, тяги реактивного двигателя или валовой вместимости транспортных средств, категории транспортных средств в расчете на одну лошадиную силу мощности двигателя транспортного средства, один килограмм силы тяги реактивного двигателя, одну регистровую тонну транспортного средства или единицу транспортного средства.

6) ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» выступает в качестве агента по уплате НДФЛ (налог на доходы физических лиц).

Далее приведем структуру налоговых платежей организации для формирования базы последующих расчетов и анализа структуры налогообложения организации.

Налоговые платежи, их структура и периодичность выплат регламентирована Налоговым кодексом и Федеральными законами Российской Федерации. ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» в своей учетной и налоговой политике выражает согласие выполнять налоговое законодательство. Учетная политика – это один из ключевых инструментов оптимизации и планирования налогообложения.

Далее для оптимизации налоговой нагрузки организации проанализируем налоговую базу для определения детализированного плана по выбранным налогам. Выделим налоговые платежи ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» в отдельную сводную сравнительную таблицу 2.5.

Таблица 2.5 - Динамика состава налоговых платежей ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс»

Наименование налога	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение	
				2014 г.	2015 г.
НДС	35091	77560	71144	42469	- 6416
Налог на прибыль	24076	82007	9333	57931	-72674
Налог на имущество	10197	27400	23479	17203	-3921
Транспортный налог	2248	2426	2426	178	0
Отчисления во внебюджетные фонды	21528	29253	37066	7725	7813
Итого	93140	218646	143418	125506	-75198
НДФЛ	10660	14520	18425	3860	3905
Всего налогов	82480	204126	161843	121646	-42283

В ходе проведённого анализа состава налоговых платежей ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» можно сделать вывод, что общая сумма уплаченных налогов в 2014 г. увеличилась на 121646 тыс. руб., в 2015 г. наоборот сумма уплаченных налогов снизилась на 42283 тыс. руб.

Динамика уплаты налоговых платежей, уплаченных ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» с 2013 по 2015 гг., представлена на рисунке 2.2.

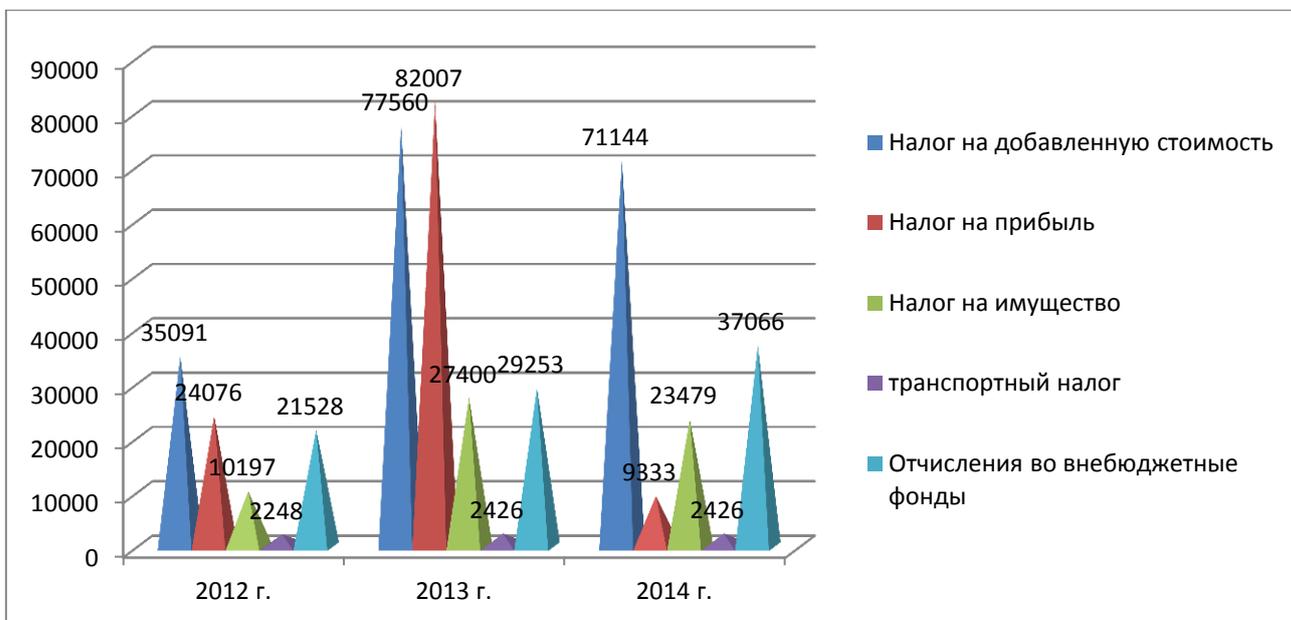


Рис. 2.2 - Динамика уплаты налоговых платежей, уплаченных ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» с 2013 по 2015 гг.

По результатам анализа можно выделить структуру налоговых платежей в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» с 2012 по 2014 гг., наглядно демонстрирующая доминирующие налоговые платежи: НДС, а так же отчисления в государственные внебюджетные фонды. Данные налоги оказывают налоговую нагрузку на ведение бизнеса ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс».

Налоговые платежи снизились в 2015 году, и это связано со снижением налога на прибыль на 6416 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом. Снижение произошло из-за недополучения прибыли ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс», с ростом себестоимости выполненных строительных работ. Сокращение налоговых поступлений от налога на имущество связано со снижением стоимости основных средств за счёт начисления амортизации. Отчисления во внебюджетные фонды наоборот выросли в 2015 году на 7813 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом и это связано с ростом заработной платы.

Далее проведём анализ динамики цепных изменений налоговых платежей, представленный в таблице 2.6.

Таблица 2.6 - Динамика цепных изменений налоговых платежей ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» за 2014-2015 гг.

Вид налога	2013 год	2014 год
НДС	121,1	-8,3
Налог на прибыль	240,6	-88,6
Налог на имущество	168,7	-14,3
Транспортный налог	7,9	-
Отчисления во внебюджетные фонды	35,9	26,7
Итого	134,7	-34,4
НДФЛ	36,2	26,9
Всего налогов	147,5	-20,7

В ходе проведенного анализа динамики цепных изменений налоговых платежей ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» за 2014-2015 гг. видно, что наибольший темп роста наблюдался в 2014 г., общий прирост налоговых платежей составил в 2014 году 134,7% в сравнении с 2013 годом.

Кроме этого, если учитывать в общей совокупности налоговых платежей сумму уплаченного НДФЛ, то рост составил 147,5%. Транспортный налог в 2015 г. остался на уровне 2014 года. Кроме этого резкое снижение произошло по налогу на прибыль.

Далее проанализируем структуру налоговых платежей ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» с целью определение влияния налоговых платежей на финансовые показатели. (таблица 2.7)

Для оценки влияния налоговых платежей на финансовые показатели НДФЛ учтён не будет, так как данный налог не влияет на финансовые показатели.

Таблица 2.7 - Динамика структуры налоговых платежей ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс»

Наименование налога	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонения	
				2014 г.	2015 г.
НДС	37,7	35,5	49,6	-2,2	14,1
Налог на прибыль	25,9	37,5	6,5	11,6	-31
Налог на имущество	11,0	12,5	16,4	1,5	3,9
Транспортный налог	2,4	1,1	1,6	-1,3	0,5
Отчисления во внебюджетные фонды	23,0	13,4	25,8	-9,6	12,4
Итого	100	100	100	-	-

В ходе проведённого анализа динамики структуры налоговых платежей ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» видно, что наиболее весомыми налоговыми платежами в структуре в 2014 году выступили налог на прибыль и НДС.

В 2015 году ситуация изменилась и наибольший удельный вес стали занимать отчисления во внебюджетные фонды.

Далее определим значимость каждого вида налога, рассмотрев структуру налоговых платежей исходя из источника уплаты. (таблица 2.8)

Данные таблицы 2.8 показывают, что в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» наибольший удельный вес занимают косвенные налоги. Их доля в общем составе налоговых платежей составила в 2015 году 49,6%. Так же необходимо отметить рост налогов, отнесённых на себестоимость продукции, их удельный вес увеличился с 14,5% в 2014 году до 27,4% в 2015 г. Налоги, уплаченные с финансового результата также увеличились с 12,5% до 16,4%.

Таблица 2.8 - Структура налоговых платежей ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» исходя из источника уплаты за период 2013-2015 гг.

Удельный вес налогов и сборов по видам источников уплаты налоговых средств	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
Косвенные налоги: НДС	35091	37,7	77560	35,5	71144	49,6
Налоги и сборы, относимые на себестоимость: транспортный налог, страховые платежи	23776	25,4	31679	14,5	39492	27,4
Налоги и сборы, уплачиваемые с финансового результата: налог на имущество	10197	11,0	27400	12,5	23479	16,4
Налог на прибыль	24076	25,9	82007	37,5	9333	6,5
Итого: общая сумма налогов и сборов	93140	100,0	218646	100,0	143418	100,0

Таким образом, проведенный анализ налоговых платежей ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» позволяет нам сделать вывод, что общая сумма налогов в 2015 г. сократилась, но это сокращение непосредственно было связано в большей степени со снижением прибыли предприятия и, как следствие, со снижением суммы налога на прибыль. Изменение абсолютных показателей

привело и к изменению их структурного состава. Поэтому нам следует произвести расчёт налоговой нагрузки предприятия, чтобы определить в какой мере состав налоговых платежей оказывает влияние на финансовые результаты ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс».

Расчет налоговой нагрузки предприятия позволяет предприятию определить влияние изменения структуры налогов на показатель налогового бремени, поскольку рассчитанная различными методами налоговая нагрузка характеризует налогоёмкость произведенной продукции (работ или услуг) и даёт реальную картину налогового бремени налогоплательщика. Далее определим степень налоговой нагрузки ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» по методике Министерством финансов Российской Федерации.(рисунок 2.3)

Расчёт налоговой нагрузки по методике Минфина России:

$$2013 \text{ г. } 93140 / 423155 * 100 = 22,0\%$$

$$2014 \text{ г. } 218646 / 1534601 * 100 = 14,2\%$$

$$2015 \text{ г. } 143418 / 1681225 * 100 = 8,5\%$$

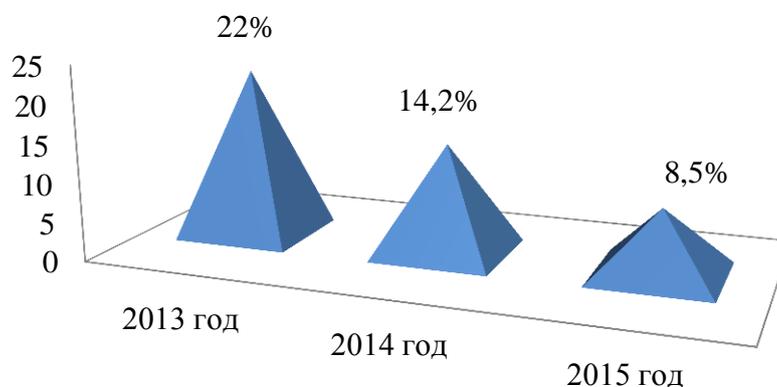


Рис.2.3. Совокупная налоговая нагрузка ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» за 2013-2015 гг.

Не смотря на рост суммы налоговых выплат в 2014 г., налоговая нагрузка снизилась на 7,8%. В 2015 г. налоговая нагрузка снизилась еще на 5,7% и достигла 8,5%.

Снижение налоговой нагрузки является положительным фактором для предприятия, но при этом необходимо отметить, что снижение налоговой нагрузки в 2015 г. обусловлено снижением прибыли предприятия при росте

показателя выручки.

Данный показатель выявляет долю налогов в выручке от реализации, но не характеризует хоть в какой-то мере влияние налогов на финансовое состояние предприятия, так как не учитывает структуру налогов в выручке.

Недостатком расчета налоговой нагрузки с помощью данной методики является невозможность определить влияние факторов на формирование структуры налоговых отчислений. В результате расчета по данной формуле определяется налогообъемность производства или оказания услуг, но при этом не предоставляет реальной картины налоговой нагрузки, воздействующей на субъект экономики.

Согласно другой методике, на уровне организации налоговая нагрузка может быть определена как: Отношение начисленных (выплаченных) налогов к сумме выручки от операционных и внереализационных доходов. Величина данного показателя рассчитывается по данным бухгалтерской отчетности и демонстрирует эффективность системы налогообложения в организации. Основным недостатком данной методики является несопоставимая базы расчета с расчетом данного показателя на макроуровне.

Отношение начисленных (выплаченных налогов) и сборов к величине добавленной стоимости. Расчет данного показателя сопоставим с показателем налогового бремени в целом по экономике.

Данные для расчета налоговой нагрузки представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 - Расчет налоговой нагрузки ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс»

Наименование показателей	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выручка от реализации (тыс. руб.)	423155	1534601	1681225
Затраты на производство продукции (услуг) (тыс. руб.)	228204	935954	1452649
Налоги, относимые на себестоимость (тыс. руб.)	23776	31679	39492
Затраты на производство продукции без учета налогов (тыс. руб.)	204428	904275	1413157
Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия за вычетом налогов, уплачиваемых за счет нее (тыс. руб.)	96306	328030	37311
Налоговая нагрузка, %	56,0	48,0	86,1

Как уже было сказано ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» находится на

общей системе налогообложения. В ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» бухгалтерский и налоговый учет осуществляется финансовым отделом. В состав финансового отдела относятся отделом расчётов и материальный отдел. Отдела, который бы отвечал за налоговое планирование на предприятии, отсутствует. Данную функцию выполняет главный бухгалтер, который имеет возможность осуществлять последующий контроль за уровнем налоговых рисков.

В соответствии с Приказом ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (в ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» приложение №3 организации, занимающиеся производством пищевых продуктов, должны иметь налоговую нагрузку на уровне 12,0% в 2013 г., 12,3% в 2014 г. и 12,7% в 2015 г.

Показатель налоговой нагрузки ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» в 2015 г. по методике Министерством финансов Российской Федерации стал ниже среднеотраслевого, поэтому увеличиваются риски проведения налоговой проверки. У компании кроме этого наблюдается сильный рост удельного веса НДС, поэтому целесообразно пересмотреть схемы оптимизации, используемые компанией по различным налогам, в пользу применения только тех схем, которые снизят налоговые платежи по НДС.

В соответствии с Приказом ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (в ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» налоговые органы, рекомендуют налогоплательщикам использовать 12 критериев для самостоятельной оценки своих налоговых рисков, связанных с налоговым контролем.

Далее проведём оценку налогового риска для ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» в 2015 г. по основным критериям:

1) Налоговая нагрузка у данного налогоплательщика выше ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли (виду экономической деятельности).

2) Отражение в бухгалтерской или налоговой отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов. Такого в финансовой отчетности в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» не было. Чистая прибыль за 2015 г. составила 51 890 тыс. руб., за 2014 г. - 49 482 тыс. руб.

3) Отражение в налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов за определенный период. Доля вычетов по налогу на добавленную стоимость от суммы начисленного с налоговой базы не превышает 89% за период 12 месяцев.

4) Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг). По налогу на прибыль организаций. Несоответствие темпов роста расходов по сравнению с темпом роста доходов по данным налоговой отчетности с темпами роста расходов по сравнению с темпом роста доходов, отраженными в финансовой отчетности отсутствуют. Основания для включения ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» в план выездных проверок нет.

5) Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте Российской Федерации. Среднемесячная заработная плата одного работника ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» составляет 16 500 рублей. Она выше среднемесячной заработной платы на одного работника по региону Самарской области в строительстве, которая составила в 2015 году 14363,5 рублей. Основания для включения ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» в план выездных проверок нет.

6) Неоднократное приближение к предельному значению установленных Налоговым кодексом Российской Федерации величин показателей, предоставляющих право применять налогоплательщикам специальные налоговые режимы. Данная организация придерживается общей системы налогообложения. Поэтому данный критерий не применяется в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс».

7) Отражение индивидуальным предпринимателем суммы расхода, максимально приближенной к сумме его дохода, полученного за календарный

год. По налогу на доходы физических лиц. Доля профессиональных налоговых вычетов, предусмотренных статьей 221 Налогового кодекса Российской Федерации, заявленных в налоговых декларациях физических лиц, зарегистрированных в установленном действующим законодательством порядке и осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, в общей сумме их доходов превышает 83 процента. Данное предприятие является юридическим лицом, поэтому данный критерий не применяется в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс».

8) Построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключения договоров с контрагентами-перекупщиками или посредниками («цепочки контрагентов») без наличия разумных экономических или иных причин (деловой цели). Обстоятельства, свидетельствующие о получении налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды, указанные в Постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 12.10.2006 N 53. При заключении договоров с контрагентами ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» всегда предоставляет экономическое обоснование своих действий.

9) Непредставление налогоплательщиком пояснений на уведомление налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности. Отсутствие без объективных причин пояснений налогоплательщика относительно выявленных в ходе камеральной налоговой проверки ошибок в налоговой декларации (расчете) и (или) противоречий между сведениями, содержащимися в представленных документах, либо выявленных несоответствий сведений, представленных налогоплательщиком, сведениям, содержащимся в документах, имеющихся у налогового органа, и полученным им в ходе налогового контроля, в случае, если в целях, предусмотренных п. 3 статьи 88 Налогового кодекса Российской Федерации, налогоплательщик вызван в налоговый орган на основании письменного Уведомления о вызове налогоплательщика (плательщика сбора, налогового агента), предусмотренного пп. 4 п. 1 статьи 31 Налогового кодекса Российской Федерации, содержащего

требование представить в течение пяти дней необходимые пояснения или внести соответствующие исправления в установленный срок. Данным пунктом налоговые органы призывают не оставлять без внимания их желание разобраться в ситуации, не выезжая с проверкой на предприятие, таким образом ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» поддерживает диалог с налоговыми органами на расстоянии.

10) Неоднократное снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах налогоплательщика в связи с изменением места нахождения («миграция» между налоговыми органами). Подобных инцидентов за период деятельности ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» (с 2007 г. по 2015 г.) не наблюдалось.

11) Значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики. В части налога на прибыль организаций:

Отклонение (в сторону уменьшения) рентабельности по данным бухгалтерского учета налогоплательщика от среднеотраслевого показателя рентабельности по аналогичному виду деятельности по данным статистики на 10% и более. Сравнительная характеристика фактических показателей у ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» и средних показателей рентабельности активов и рентабельности проданных товаров по ОКВЭД в 2014-2015 гг., представлена в таблице 2.10.

Таблица 2.10 Сравнительная характеристика фактических показателей у ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» и средних показателей рентабельности активов и рентабельности проданных товаров по ОКВЭД в 2014-2015 гг.

Показатель	2014 г.		2015 г.	
	Рентаб-ть проданных товаров	Рентаб-ть активов	Рентаб-ть проданных товаров	Рентаб-ть активов
Средний показатель	5,1	1,6	5,4	1,9
ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс»	21,4	20,4	2,2	1,3

Как видно из таблицы 2.10, рентабельность выполненных работ у ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» в 2014 г. была выше среднего уровня, а в 2015 г. стала ниже среднего уровня. Рентабельность активов у ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» за весь исследуемый период была выше среднего уровня в 2014 г., в 2015 г. стала ниже среднего.

Таким образом, поскольку отклонение в меньшую сторону фактических значений рентабельности у ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» от среднего уровня наблюдалось всего 1 раз, что меньше 10%, то можно сделать вывод, что по данному критерию оценки у налоговой инспекции нет оснований для выездной налоговой проверки.

12) Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском. ФНС России по результатам контрольной работы, с учетом досудебного урегулирования споров с налогоплательщиками и сложившейся арбитражной практики, определяет наиболее распространенные способы ведения финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском, направленные на получение необоснованной налоговой выгоды. Информация о способах ведения финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском размещается на официальном сайте ФНС России www.nalog.ru в разделе «Общедоступные критерии самостоятельной оценки рисков». Подобных инцидентов за период деятельности ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» (с 2007 г. по 2015 г.) не наблюдалось.

В связи с изложенными обстоятельствами можно порекомендовать руководству компании смело прибегнуть к использованию оптимизационных схем для снижения своего налогового бремени и максимизации финансовых результатов, что позволит существенно улучшить финансовое состояние компании.

3 Разработка мероприятий по оптимизации налогообложения ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс»

3.1 Рекомендации по оптимизации налогообложения организации

Улучшение финансового состояния любой коммерческой организации можно осуществить при помощи оптимизации отдельных налогов.

Далее в работе рассмотрим законные и применяемые на практике способы снижения налоговой нагрузки, внедрение которых исследуемой компанией в процессе своей финансово-хозяйственной деятельности не вызовет увеличения финансовых, и в том числе налоговых рисков, а значит укладывается в понятие эффективного налогового планирования в рамках осуществления финансового менеджмента.

Для минимизации налоговой нагрузки компании будут описаны схемы оптимизации только по тем налогам, удельный вес которых максимален в структуре по итогам анализа, а именно НДС и страховые взносы в государственные внебюджетные фонды, в связи с чем далее будут предложены непосредственно рекомендации по оптимизации указанных налогов.

С целью минимизации налоговой нагрузки можно предложить следующие способы оптимизации НДС.

Один из возможных вариантов налоговой экономии основан на использовании опциона – его реализация не подлежит обложению НДС (ст. 149 НК РФ). Опционами могут быть любые контракты, определяющие права на получение (передачу) имущества (включая деньги, валютные ценности и ценные бумаги), с условием, что держатель опциона может отказаться от прав по нему в одностороннем порядке.

К примеру, стороны планируют заключить договор поставки товара. При этом одно из обязательных условий – предварительная оплата. Суммы, поступающие продавцу в качестве авансов, подлежат обложению НДС (ст. 167 НК РФ). Чтобы этого избежать, стороны могут вместо заключения договора поставки и перечисления по нему аванса заключить опционный контракт. По

нему продавец выдает покупателю опцион на право приобрести товар по фиксированной цене в будущем, а покупатель платит опционную премию, которая не облагается НДС. При этом цена договора поставки уменьшается на стоимость опциона, по сути, на стоимость произведенной предоплаты.

Действующим законодательством форма договора на приобретение опциона не предусмотрена. Руководствуясь принципом свободы договора (ст. 421 ГК РФ), стороны вправе воспользоваться нормами главы 30 Гражданского кодекса и заключить договор купли-продажи опциона. Так, в предмете такого договора может быть сказано примерно следующее: «Продавец обязуется предоставить, а Покупатель – приобрести и оплатить право (опцион) на приобретение такого-то товара». Также в договоре указываются такие характеристики опциона, как срок действия (то есть до какого момента покупатель может воспользоваться правом на покупку товара), размер опционной премии (по сути, сумма предоплаты) и пр.

Рассмотрим, каким образом приведенная выше схема может быть использована нашей компанией. Например, ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» планирует выполнить заказ на сумму 10 000 тыс. руб. Она применяет общий режим налогообложения, соответственно при реализации к цене заказа будет добавлен НДС по ставке 18 процентов. При этом продавец настаивает на предоплате в размере 2 360 тыс. руб. с учетом НДС. В этом случае, заключив договор поставки и получив аванс по нему, организация будет вынуждена уплатить НДС по расчетной ставке 18/118, то есть 360 тыс. руб. При этом общая сумма НДС, уплаченного со стоимости реализованной продукции, составит 1800 тыс. руб. (10 000 тыс. руб. X 18%).

В случае применения опциона (рисунок 3.1) стороны устанавливают цену товара в 8000 тыс. руб. При этом заключается опционный контракт, по которому покупатель перечисляет опционную премию в размере 2000 тыс. руб. Данная сумма не облагается НДС. Впоследствии при выполнении заказа продавец уплатит НДС в размере 1440 тыс. руб. (8000 тыс. руб. X 18%). Таким образом, экономия на НДС составит 360 тыс. руб.

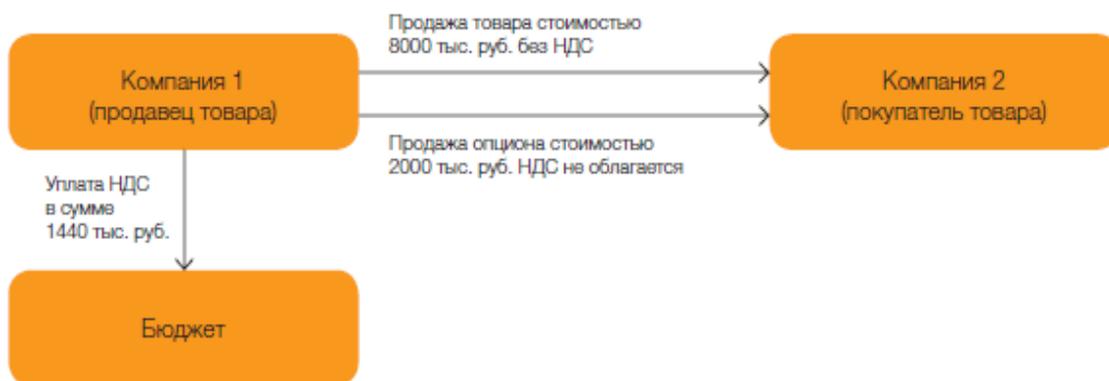


Рис. 3.1 - Использование опционного контракта

Схема с использованием опциона будет полезна тем компаниям-продавцам, у которых сумма требуемой предоплаты достаточно велика, а экономия на НДС с предоплаты оправдывает усилия, потраченные на реализацию схемы. Ведь придется не только проделать определенную работу по заключению договора, но и договариваться с покупателем.

На наш взгляд, применение опционной схемы представляется довольно интересным решением для ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс», если вообще не единственным вариантом для небольшой или средней компании. Договориться с партнером или контрагентом иной раз проще, чем выстраивать сложные цепочки взаимоотношений между дочерними структурами с целью оптимизации НДС. Но для этого понадобится дополнительная работа и переговоры с покупателем.

Вариант с опционами, несомненно, достоин внимания, особенно при закупке дорогостоящего оборудования или сырья для производственной компании. Опционный контракт может использоваться также при внешнеторговой сделке, в этом случае идет дополнительная экономия на уплате таможенных платежей. Претензии налоговых органов к данному варианту структурирования сделки маловероятны, если, конечно, не использовать его для всех подряд сделок компании.

В условиях кризиса многим компаниям, чтобы восполнить нехватку денежных средств и рассчитаться с кредиторами, приходится продавать основные средства, не задействованные в основном производстве, или иное

дорогостоящее имущество. Существует относительно простой способ сэкономить на НДС – замена купли-продажи на другую сделку. Так, в соответствии со статьей 39 Налогового кодекса вклад в уставный (складочный) капитал компании не признается реализацией, операция по передаче имущества в уставный капитал не может признаваться объектом обложения НДС (подп. 1 п. 2 ст. 146 НК РФ). Суть схемы оптимизации в следующем (рисунок 3.2).

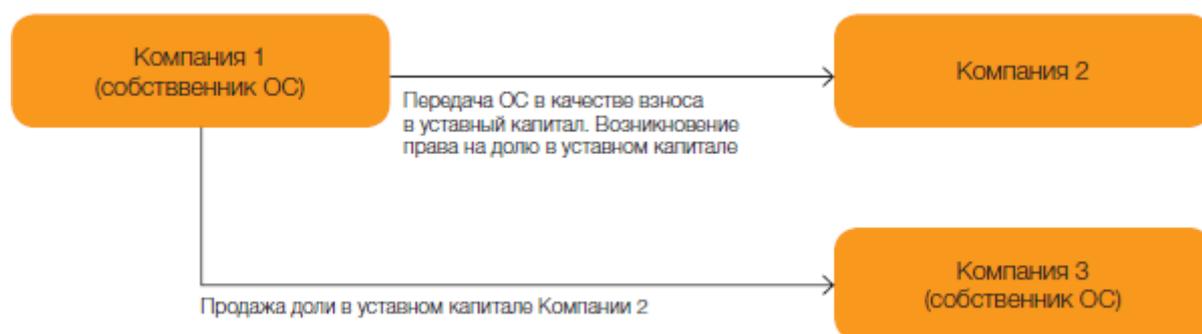


Рис. 3.2 - Передача основных средств в уставный капитал

Описанная схема замены купли-продажи внесением имущества в уставный (складочный) капитал особенно популярна в строительной сфере, а именно для ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс». При высокой стоимости объектов основных средств налоговая экономия может быть очень внушительной.

Чтобы налоговая инспекция не сочла сделку притворной, имеющей единственной целью получение налоговой выгоды при реализации основных средств, необходимо соблюдать меры предосторожности.

Экономия за счет передачи основных средств в уставный капитал общества – вариант абсолютно рабочий и проверен на практике. Правда, в известном нам случае сделка структурировалась несколько сложнее, в ней участвовала еще одна компания. Налоговые риски, не стану отрицать, довольно серьезны, поэтому нужно готовиться обосновывать перед налоговым органом свою позицию.

Внесение имущества в уставный капитал и продажа долей участия не должны происходить в пределах краткосрочного периода времени. Есть примеры, когда девелоперы создавали компанию - «посредника» на один-два дня. Конечно, это не могло не привлечь внимания налоговой инспекции. Далее,

компания – собственник основных средств должна понести реальные расходы по приобретению данного имущества. Также нежелательно, чтобы компании – участники сделки были взаимозависимыми лицами. Зная об этом способе, налоговики могут предъявить претензии. Но убедительные доказательства в сделках с передачей имущества через «посредника» собрать крайне нелегко. Поэтому суды нередко отказываются удовлетворять претензии налоговых органов. Начиная с 2012 года покупатели получили право принимать к вычету НДС с предоплаты, не дожидаясь отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг, передачи имущественных прав). Таким образом, благодаря изменениям в Налоговом кодексе РФ, появилась возможность отсрочить и перераспределять налоговую нагрузку группы компании в течение года.

Схема с вычетами по авансам эффективна в том случае, когда у одной компании существует налог к уплате, а у другой образовался НДС к возмещению, например, в силу того, что на ней сконцентрированы затратные операции. Между компаниями заключается договор, по которому одна перечисляет аванс, принимает к вычету НДС с данной суммы, уменьшая свои налоговые обязательства. Вторая компания уменьшает сумму НДС к возмещению. Впоследствии, например, в периоде, в котором у компаний возникают более приемлемые размеры налоговой базы по НДС, договор расторгается. При этом покупатель обязан восстановить налог, ранее принятый к вычету, а продавец вправе принять к вычету ранее уплаченный НДС.

Рисунок 3.3 отражает механизм перераспределения налоговой нагрузки в группе.

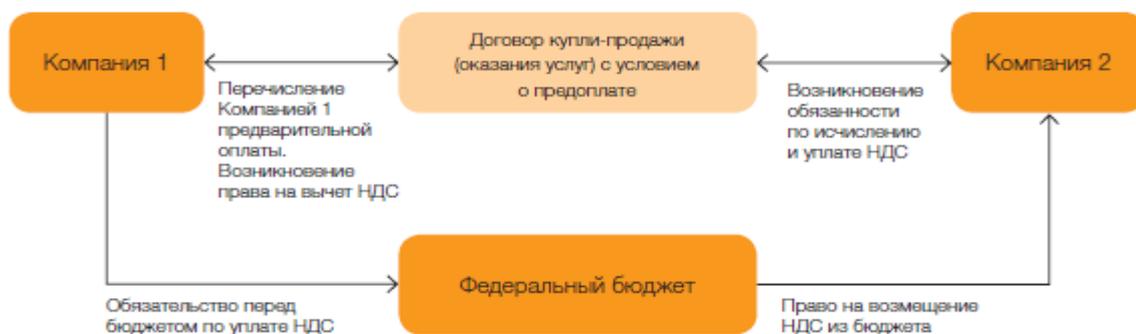


Рис. 3.3 - Перераспределение налоговой нагрузки в группе

Первая является «центром прибыли», занимается реализацией продукции потребителям, вторая аккумулирует затраты, производя продукцию и реализуя ее Компании 1 с минимальной наценкой. Обе компании находятся на общем режиме налогообложения.

По итогам первого квартала 2015 года ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» должна была уплатить в бюджет существенную сумму налога на добавленную стоимость – 950 000 руб. У Компании 2 в том же периоде, учитывая затраты на закупку материалов для производства, образовался НДС к возмещению в размере 530 000 руб.

ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» выступает покупателем по договору и перечисляет аванс Компании 2 в размере 3 500 000 руб., включая НДС 533 898 руб. Компания 1 принимает НДС к вычету, тем самым уменьшая свои налоговые обязательства по НДС до 416 102 руб. (950 000 руб. – 533 898 руб.), а Компания 2 сводит на нет сумму НДС к возмещению (доплата в бюджет составляет 3898 руб.).

В любом будущем налоговом периоде 2015 года, когда сумма налога к уплате у ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» будет, не столь существенна (по усмотрению руководства), а у Компании 2 будет отсутствовать НДС к возмещению, договор расторгается. При этом Компания 1 восстанавливает ранее принятый к вычету НДС (533 898 руб.), а Компания 2 ранее исчисленный налог в сумме 533 898 руб. к вычету принимает.

При реализации схемы с авансами особое внимание стоит обратить на реальность договора. Его предметом должны выступать такие объекты, которые компания действительно сможет поставить (или оказать, если речь идет об услугах). Кроме того, у подобной сделки должна быть четкая экономическая цель.

В рассматриваемом варианте наибольший риск связан с признанием притворным договора поставки. В этом случае, оценивая ресурсы защиты, лучше говорить не о реальности договора, она-то как раз под сомнением (так как договор в итоге расторгается), а о наличии убедительных доказательств

реальности намерений сторон исполнить договор в полном объеме, которые имели место в момент заключения договора.

Например, сделан предварительный заказ на транспорт для доставки товара, получены сертификаты, проведены предварительные переговоры с будущими покупателями товара или продукции, которая будет выпущена с его использованием. Кроме того, очень важно убедительно обосновать и причину расторжения договора: существенным образом изменились условия на рынке, дополнительное изучение ситуации показало коммерческую бесперспективность закупки и т. д.

Следует также отметить, что повышенное внимание к подобным операциям будет гарантировано при систематическом заключении и расторжении договоров, в особенности с учетом того, что данный вариант по исходным условиям предлагается реализовать внутри одной группы компаний.

С одной стороны, высокая стоимость высококвалифицированного персонала иногда не позволяет компании держать их у себя в штате на постоянной основе, а, с другой стороны, чрезмерная экономия на расходах по содержанию сотрудников приводит к текучести кадров и возникновению прямых потерь. Выходом из такой ситуации является аутсорсинг (от англ. *outsourcing* — использование внешних источников, ресурсов), а точнее, один из его подвидов — аутсорсинг персонала (аутстаффинг, от англ. *outstaffing* — использование внешнего персонала, также стафф-лизинг).

В широком смысле аутсорсинг - это способ оптимизации функционирования организации за счет сосредоточения деятельности на главном направлении и передачи непрофильных функций внешним специализированным организациям на договорной основе. Другими словами, под аутсорсингом понимают передачу вспомогательных, поддерживающих или сопутствующих функций внешним исполнителям, специализирующимся в конкретной области и обладающим ценными знаниями, опытом или техническим оснащением.

Для реализации схемы обычно регистрируется специально компания, которая будет находиться на УСН. Она обычно работает практически без прибыли, поэтому она будет уплачивать минимальный налог — 1% от оборота. В эту компанию на основании заявлений об оказании услуг по трудоустройству и личных заявлений о приеме на работу переводятся некоторые наиболее высокооплачиваемые сотрудники компании. Далее эта компания заключает с основной компанией договор возмездного оказания услуг по подбору и предоставлению персонала, по которому исполнитель обязуется предоставить заказчику персонал согласно заявке в необходимом количестве, определенной специальности, квалификации, с опытом работы и т. д., а заказчик обязуется оплатить расходы исполнителя по содержанию предоставленного персонала. Безусловно, стоимость услуг по предоставлению персонала оговаривается в ежемесячном дополнительном соглашении к договору (в протоколе согласования цены либо в заявках на персонал до начала месяца) и актом приема-передачи предоставленных услуг. Обычно она равна сумме начисленной работникам заработной платы, включая подоходный налог и обязательные социальные отчисления во внебюджетные фонды, а также единый налог по УСН (в некоторых случаях и рентабельность кадрового центра). Кадровый центр выставляет счета за оказанные услуги заказчику.

Суммы, перечисляемые в кадровый центр = расходы на зарплату + отчисления в пенсионный фонд и ФСС + страховые взносы + прибыль.

Финансовый план кадрового центра строится так, что доходы компании полностью расходуются на выплату заработной платы и налогов. Выплата заработной платы, размер которой будет составлять около 70% от оборота, в структуре затрат доминирует, оставшиеся средства пойдут на уплату взносов в социальные фонды и НДФЛ. В итоге сохраняется социальная защищенность работников - пенсия, обязательное медицинское страхование, отпускные, больничные листы (могут оплачиваться за счет средств ФСС или кадрового центра, которому в данном случае эти расходы компенсирует заказчик, т. е. на их сумму увеличивается стоимость услуг). Для обоснования

добросовестности указанной схемы для налоговых органов можно разбить её на более мелкие составляющие, тогда для каждого вида услуг создают отдельный кадровый центр. Безусловно, расходы на создание кадрового центра должны компенсироваться снижением расходов на расчет заработной платы в основной компании и экономией на обязательных социальных отчислениях.

Предположим, что ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» сократит на треть численность компании путем создания кадрового центра. Автоматически выводится фонд оплаты труда в сумме 3 267,0 тыс. руб., учитывая среднемесячную заработную плату работников компании ($198 * 16,5$ тыс. руб. = 3267,0 тыс. руб.), тем самым экономится сумма на уплате НДС (3 267,0 * 13% = 424,71 тыс. руб.) и на социальных отчислениях ($3 267,0 * 30\% = 980,1$ тыс. руб.). Всего налоговая экономия составит 1 404,81 тыс. руб. ($424,71 + 980,1$) в месяц. В год ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» сэкономит 16 857, 72 тыс. руб. ($1 404,81 * 12$ мес.)

3.2 Влияние предложенных мероприятий на финансовый результат организации

Необходимость введения корпоративного налогового планирования определяется величиной налоговой нагрузки организации. Если величина налогов превышает половину расходов организации, то в этом случае налоговое планирование приобретает глобальный характер и выступает в качестве ключевого элемента управленческого планирования в организации.

По экспертной оценке при удельном весе налогов менее 15 % от общего дохода организации необходимость в налоговом планировании минимальна, и расчет и учет текущих налоговых отчислений доступен главному бухгалтеру или его заместителю. При величине налоговых отчислений в диапазоне 20-35 % в организациях малого и среднего бизнеса целесообразно вводит в штат специалиста по налогообложению, а в крупных организациях отдел специалистов, занимающихся контролем расчета и исполнения налоговых обязательств. В данном случае итоговый контроль за налогообложением является предметом деятельности высшего руководства организации. Проекты

по развитию и модернизации внедряются по результатам проведения специальной экспертизы работниками, работающими в областях финансового и налогового менеджмента.

Ранее мы отмечали, что функции налогового планирования возложены на главного бухгалтера. Амплитуда колебания налоговой нагрузки в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» составляет более 30 %, что свидетельствует о возможности оптимизации процессов налогового учета и планирования. Поэтому в составе финансового отдела ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» следует создать отдел налогового планирования, а также внедрение CRM-системы для автоматизации налоговых отчислений и формирования оптимальной налоговой политики компании.

В таблице 3.1 представлено описание проектных ролей команды проекта внедрения со стороны Исполнителя.

Таблица 3.1 - Проектные роли команды проекта со стороны Исполнителя

Проектная роль	Описание проектной роли
1	2
Куратор проекта	Обычно это руководитель высшего звена. Он обеспечивает общий контроль проекта, а также поддержку человеческими, финансовыми, материальными и прочими ресурсами. Куратор отвечает за достижение конечных целей проекта и реализацию максимальной выгоды.
Руководитель проекта	Руководитель проектной команды несет ответственность за управление реализацией проекта, достижение целей проекта в установленные сроки, с заданным уровнем качества и в рамках бюджета.
Системный архитектор	Управляет рабочей группой и обеспечивает контроль качества в рамках всех этапов проекта. Отвечает за формирование архитектуры и идеологии ХД и проектную документацию. Занимается оценкой имеющихся технических возможностей и их взаимосвязи со смежными системами.
Бизнес-аналитик	Отвечает за обеспечение двусторонней взаимосвязи между предметными экспертами (функциональными специалистами) Заказчика и IT-специалистами Исполнителя. Обеспечивает сбор требований, их обработку, документирование и передачу специалистам Исполнителя, а также доводит полученные результаты до представителей Заказчика.
Специалист по модели данных	Архитектор модели данных. Отвечает за формирование концептуальной и логической модели данных.

Окончание таблицы 3.1

1	2
Администратор БД	Занимается установкой и настройкой СУБД. Является непосредственным участником разработки физической модели данных. Отвечает за выработку требований к БД, её проектирование, реализацию, оптимизацию, архивирование и сопровождение, включая управление учётными записями пользователей БД и защиту от несанкционированного доступа.
Администратор приложений	Занимается установкой и настройкой сервера приложений и всех его компонентов, разработкой дополнительных приложений. Отвечает за разграничение прав доступа на прикладном уровне.
Разработчик процессов	Устанавливает и настраивает программу. Производит настройку процессов извлечения данных из систем, их преобразование для хранения в заданных структурах и с заданным качеством, а также их загрузку в область постоянного хранения.
Разработчик приложений	Отвечает за настройку средств визуализации данных (запросов, отчетов, графиков) в необходимом и максимально эффективном для пользователя виде.

Исходя из вышесказанного, команда проекта CRM-системы для автоматизации налоговых отчислений и формирования оптимальной налоговой политики компании ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» должна состоять из специалистов отдела налогового планирования, представителей IT-подразделений и консультантов по бизнес-планированию.

Основное требование, предъявляемое к членам группы внедрения – ее должны внедрять те, кто потом будет ею пользоваться. Исходя из этого, в состав команды проекта должны входить как специалисты компании-разработчика (Исполнителя), так и компании, исследуемой в проекте.

Рассмотрим список выгод от внедрения CRM-решений налогового планирования в структуре показателей деятельности компании (таблица 3.2).

Самым глобальным результатом по внедрению CRM-системы является рост эффективности налогового планирования ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс».

Выразить экономический эффект от внедрения CRM-системы в денежном выражении довольно сложно. Обычно в каждой компании существуют такие направления деятельности, эффект CRM-системы от которых измерить можно.

К ним относятся:

- рост работоспособности сотрудников и общее снижение трудозатрат;

- снижение операционных расходов, связанных налоговыми отчислениями;

- оптимизация налогового планирования организации.

Таблица 3.2 - Основные выгоды от внедрения CRM-решений налогового планирования в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс»

Показатели	Компания	Специалисты отдела налогового планирования	Итог
Время	Сокращение временного разрыва между начислением налога и его выплатой	Доступ к подробной и верифицированной информации об изменении налогового законодательства	Сокращение времени формирования налогового и финансового планов организации
Доходы	Обеспечение налоговой оптимизации	Ускоренный поиск необходимых законодательных ограничений и льгот	Оптимальное налоговое планирование
Расходы	Эффективное использование регламентированных законодательно послаблений и льгот.	Снижение времени формирования оптимальной структуры налогового планирования	Сокращение налогового бремени, предоставление льгот и послаблений при налоговых выплатах

Самой распространенной методикой оценки экономического эффекта является подсчет разницы между доходами, полученными в результате внедрения системы и затратами на обеспечение ее работы.

Результатами от внедрения проекта CRM-решений налогового планирования в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» предположительно станут следующие преимущества:

- создание единой базы нормативно-правовых актов, регламентирующих налоговые отчисления;

- возможность группировки льгот и налоговых послаблений по категориям;

- доведение до автоматизации работа в системе безналичных расчетов: в одну систему объединены налоговые отчисления и проводимые транзакции по начислению налоговых обязательств;

- создание отдела налогового планирования организации, оптимизирующий налоговые расчеты организации;

- обеспечение обмен информации с единой учетной системой учета компании (загрузка бухгалтерских и платежных документов, использование единой базы).

В процессе работы в CRM-решений налогового планирования в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» планируются получить следующие результаты:

- на поиск информации нормативно-правовом акте будет, уходит меньше 1 минуты;

- появиться возможность информировать сотрудников финансового отдела об изменяющемся налоговом законодательстве;

- на 50% ускорилось формирование отчетов по деятельности каждого сотрудника. Для того чтобы детально оценить все результаты внедрения, мы рассмотрим проблемы, которые существовали в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» до внедрения CRM-решений налогового планирования, а также какие появились по ним решения после внедрения CRM-системы (таблица 3.3).

Сотрудникам приходится тратить много времени на выполнение рутинных операций (заполнять формы, дублировать информацию в разных системах, вести сбор информации в разных источниках), что приводит к появлению ошибок и необходимости многоуровневой системы проверки. При внедрении CRM-системы налогового планирования это позволяет избежать путаницы, а история налоговых отчислений становится структурированной и прозрачной.

После внедрения CRM-системы налогового планирования в ООО МПЗ «Ташлинский» появиться возможность быстро реагировать на изменение законодательства, регламентирующего налоговые выплаты. Благодаря использованию полной информации создаются подробные аналитические

отчеты, позволяющие более эффективно планировать деятельность компании, а также находить оптимальные пути формирования системы налогового планирования.

Таблица 3.3 - Описания проблемных ситуаций в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» и их решение, обеспеченное внедрением CRM-системы налогового планирования

Проблемы	Причины	Решение CRM-системы
Информация попадает к исполнителю с задержкой.	Нет, или не надлежащим образом настроена ИС для обмена информацией между сотрудниками.	Создано единое информационное поле для обмена информацией
Поиск информации о законодательных изменениях требует большого количества времени.	Существующие базы данных не удовлетворяют по заданным параметрам	Создано единое информационное поле для обмена информацией
Информация о налоговых отчислениях требует существенных временных затрат.	Нет возможности регистрировать и анализировать налоговые отчисления по различным срокам и периодам отчисления	Создано единое информационное поле для обмена информацией с возможностью регистрации и анализа истории налоговых выплат
Для получения информации о текущем состоянии налоговых отчислений с целью прогнозирования требуются большие временные затраты.	Отсутствует автоматизированная система учета и отчетности.	Создана программа, позволяющая упростить указанные процессы
Формирование отчетов о деятельности менеджеров занимает большое количество времени.		
Нет возможности оценивать насколько эффективно сформирован налоговый план	Первичная информация не стекается в единое хранилище в заранее предопределенном формате. В результате отсутствует возможность извлечения данной информации из подобного хранилища в необходимых для ситуации разрезах.	Создано единое информационное поле для обмена информацией с возможностью анализа текущих операций
Нет возможности структурировать проблемы, возникающие в ходе реализации плана по налоговым обязательствам и льготам.		

В дальнейших планах у ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс»:

- работа через интернет с системой в регионах для формирования эффективной системы отчислений в региональный бюджет;
- ведение технической и сервисной поддержки сотрудников не только отдела налогового планирования, но и финансового отдела.
- отслеживание загруженности сотрудников отдела налогового планирования текущей деятельности.

Полученные результаты от внедрения CRM-системы в структуру налогового планирования в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» имеют положительную тенденцию и имеют влияние на финансово-хозяйственную деятельность организации как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Далее рассмотрим экономическую эффективность внедрения проекта CRM-системы налогового планирования в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс».

Одним из оптимальных методов проведения оценки является расчет ROI (возврат на вложенную сумму). Аналогично можно оценить срок окупаемости продукта. Хотя тут стоит упомянуть важное ограничение. ROI является соотношением среднего увеличения прибыли (обязательно полученного именно за счет внедрения CRM-технологий) к объему инвестиций. Формула расчета ROI имеет такой вид:

$$ROI = (P_{crm} - P) / Z * 100\% \quad (1),$$

где

P_{crm} – прибыль, полученная организацией при внедрении CRM-системы;

P – прибыль, полученная без внедрения CRM-системы;

Z – общие затраты на реализацию проекта.

Полученная таким путем оценка не может являться полностью достоверной

Первые сложности появляются уже во время определения затратной части. Список вложений при внедрении состоит не только из оплаты лицензий на программное обеспечение, дополнительного оборудования, а также услуг

консультантов. Сюда также входит оплата сотрудников компании, принимающих участие в процессе внедрения.

В ходе подсчета затрат необходимо учесть, что после того, как проект формально завершен, затраты на его реализацию все еще идут, но имеют уже другой вид: абонентное обслуживание программного обеспечения, дополнительная настройка системы, зарплата сотрудников, обслуживающих технику, администратора СУБД и системного администратора. Все эти затраты входят в общую стоимость владения системой. Один из серьезных недочетов при подсчете доходной части, связан с тем, что изменение доходов компании может произойти не только в результате внедрения CRM-системы. К примеру, этому могла поспособствовать рыночная конъюнктура, смена персонала компании и т.д.

Чтобы однозначно определить, какая часть дополнительного дохода была получена за счет внедрения CRM-системы, нужно вести одновременно два бизнеса, в одном из которых система будет установлена, а в другом – нет. Но на практике такое почти неосуществимо. И именно поэтому оценить точную доходную часть будет сложно. Далее рассчитаем стоимость предлагаемого к внедрению CRM-системы налогового планирования в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» по затратам и представим результат в таблице 3.4. В расчетах учитываются только затраты 2015 года.

Таблица 3.4 - Стоимость предлагаемой CRM-системы налогового планирования в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс»

№	Вид расходов	Ед. изм.	Кол-во единиц	Стоимость ед.	Общая стоимость, руб.	% от общей стоимости
1	2	3	4	5	6	7
1	Стоимость ПО					
1.1.	Лицензия	р.место	20	5 610	112 200	23,4%
1.2.	Индивидуальная доработка ПО	комплекс	1	150 000	150 000	31,3%
	Итого				262 200	
2	Стоимость услуг по внедрению, обучению и сопровождению					
2.1.	Установка и настройка ПО на сервере	шт	1	3 000	3 000	0,6%

Окончание таблицы 3.4

1	2	3	4	5	6	7
2.2.	Установка и настройка рабочих мест	р.место	20	500	10 000	2,1%
2.3.	Обучение сотрудников	чел.	20	3 000	60 000	12,5%
2.4.	Поддержка в течение 2-х месяцев	мес.	2	4 500	9 000	1,9%
2.5.	Программные доработки	день	5	4 000	20 000	4,2%
	Итого				102 000	21,3%
3	Дополнительные расходы компании на проект					
3.1.	ФОТ участников команды проекта	чел. За 2 мес.	7	15 000	105 000	21,9%
3.2.	Непредвиденные дополнительные затраты	мес.	2	5 000	10 000	2,1%
Итого				115 000	24,0%	Итого
Итого				479 200		

Таким образом, планируемая стоимость затрат на внедрение CRM-системы налогового планирования в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» составит 479,2 тыс. рублей.

По мнению экспертов рынка, имеющих опыт внедрения подобных проектов, экономические результаты могут быть достигнуты следующие:

- после внедрения в течение ближайших 3-5 месяцев обнаруживается увеличение снижение неэффективных налоговых отчислений на 20% и выше.

- без внедренной CRM-системы около 30% рабочего времени сотрудника отдела финансового отдела уходит на ознакомление с действующим законодательством РФ и поиском оптимальной структуры налогообложения, в случае автоматизации системы этот показатель может снизиться вдвое благодаря автоматизированной системе обновления.

Таким образом, руководство компании определило следующие цели, которых организация должна достичь после внедрения CRM-системы налогового планирования в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс»:

- снижение уровня налогового бремени на 15 % за счет оптимального применения налоговых льгот и послаблений, действующих в рамках текущего законодательства Российской Федерации;

- снижение доли налоговых обязательств в итоговой структуре расходов организации;

- оптимизация налогового и финансового планирования, как следствие рост выручки от ведения текущей деятельности;

- снижение трудоемкости работы сотрудников отдела налогового планирования на 30 %, что скажется на увеличении эффективности текущей деятельности отдела в целом.

На данной стадии выполнения работы мы имеем возможность предполагать увеличение доходности компании на 10%, размер себестоимости останется на прежнем уровне при условии, что внедрённая CRM-система налогового планирования в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» даст возможность минимизировать издержки.

Следующим этапом рассчитаем показатели, ожидаемые при использовании CRM-системы. Подсчет показателей представлен в таблице 3.5.

Рассчитаем планируемую окупаемость затрат и показатель ROI.

$$ROI = (251434,7 - 228577,0) / 479\ 200 * 100\% = 4,77\%$$

Следовательно, затраты на CRM-систему будут иметь окупаемость.

Таблица 3.5 - Сравнение показателей компании до и после внедрения CRM-системы налогового планирования в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс», тыс. руб.

Показатель	До внедрения, тыс. руб. в год	После внедрения, тыс. руб. в год
Выручка	1681225	1849347,5
Себестоимость	1452649	1452649
Прибыль	228577	251434,7
Прибыль компании от внедрения CRM-системы		22857

Для более достоверной оценки эффективности предлагаемого внедрения, определим совокупную стоимость проекта по методу оценки

дисконтированных интегральных затрат на проект. В первую очередь определим интегральные затраты, которые включают в себя плановые затраты на проект и стоимость потерь, связанных с рисками проекта.

Характерными бизнес-рисками внедрения CRM-системы налогового планирования в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» являются:

- недоступность (части) данных;
- потеря (части) данных;
- злонамеренное или неправомерное использование данных;
- противоречивость данных или трактовки;
- выдача сотруднику ошибочной информации;
- невозможность использования сотрудниками заложенных функций финансового сопровождения.

Нельзя также не упомянуть проектные риски, которые появляются на стадии проектирования и (или) поставки системы:

- несоответствие реальной практики и разработанной автоматизированной системы;
- саботаж персонала;
- устаревание программных или технических решений за период внедрения.

Экспертным путем определим стоимость рисков в размере 2,5%, поскольку, в целом, 1С-системы являются известным продуктом на рынке, мероприятия по внедрению системы качественно спланированы, риски минимальны, значение 2,5% является средним, принимаемым в данной области.

Таким образом, интегральные затраты рассчитаем по формуле:

$$ИЗ = Зпл t + Зпл t * Роц t \quad (1)$$

где,

Зпл t – плановые затраты проекта

Роц t – стоимость рисков проекта

Интегральные затраты проекта = 479 200 + 479 200*2,5% = 491 180 тыс. руб.

Как уже было сказано ранее, прибыль от внедрения составит 22857 тыс. руб. Продисконтируем данный показатель на 8,25 % - получим 46,2 млрд. руб. за 3 года. Показатель чистого дисконтированного дохода проекта (NPV) будет равняться 28514 тыс. руб. Правилами принятия положительных решений об инвестиционных проектах установлено, что данное решение может быть принято при значении NPV выше 0 - очевидно, что значение NPV проекта положительно.

Показатель индекса доходности (PI) проекта многократно превысит нормативное значение $=1$. Следовательно, проект может считаться инвестиционно-привлекательным.

Подводя итоги, отметим, что главному бухгалтеру ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс», занимающемуся налоговым планированием, были предложены различные мероприятия по оптимизации налогообложения компании, однако их реализацию надо всегда сопоставлять с дополнительными расходами, связанными с внедрением любой схемы по оптимизации, поэтому для более точного расчета экономической эффективности разработанных нами предложений требуется дополнительная информация.

Заключение

Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы.

1) В ходе проведенного исследования становится очевидным воздействие налогов на формирование финансовых результатов организаций, так как при повышении цены реализации на величину налога снижается платежеспособный спрос потребителей, а это в свою очередь оказывает отрицательное влияние на предложение. Так, если цена товаров с учетом косвенных налогов оказывается слишком высокой, то спрос понижается, поскольку часть покупателей переходит на товары-заменители, а другая часть – на аналогичные товары других производителей. Для того чтобы сохранить потребителей, экономический субъект вынужден сдерживать уровень цен, выполняя налоговые обязательства перед бюджетом и уменьшая свою прибыль.

2) По результатам анализа основные показатели от ведения основной деятельности ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» выручка от реализации возросла на 1258070 тыс. руб. в 2015 году по сравнению с 2013 г., но данный показатель не является единственным индикатором прибыльности деятельности организации: его необходимо рассматривать в совокупности с показателем себестоимости.

Себестоимость реализации строительных работ в 2015 году имеет темп роста 55,2% в сравнении с 2013 годом, данная тенденция демонстрирует, что организация наращивает объемы продаж.

Валовая прибыль в 2015 году в сравнении с 2014 годом имеет следующие тенденции: величина показателя выросла с 194951тыс.руб. до 403696тыс.руб., величина отклонения равна 208745 тыс.руб., темп роста равен 117 %.

3) В ходе проведенного анализа состава и структуры актива бухгалтерского баланса ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» можно сделать следующие выводы:

- наибольший удельный вес в составе активов за период 2013-2014 гг. занимали внеоборотные активы, если в 2013 году их доля составляла 52,2%, то в 2014 году она уже составила 77,4%. В 2015 году произошло снижение доли

внеоборотных активов до 38,7%, это связано с продажей устаревшего оборудования.

- удельный вес оборотных активов в 2013 году составлял 47,8%, в 2014 году произошло снижение удельного веса на 25,2% и составил 22,6%, в 2015 году удельный вес оборотных активов вырос и стал составлять 61,3%, что на 38,7% выше, чем в 2014 году;

- в структуре оборотных активов наибольший удельный вес занимает дебиторская задолженность, если в 2013 году их доля составляла 42,7%, то в 2015 году она составила и достигла 56,7%.

Увеличение доли дебиторской задолженности отрицательно влияет на финансовое положение ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс», и это связано с не вовремя оплаченными счетами по государственным заказам бюджетных учреждений, что в дальнейшем может привести к дополнительным затратам предприятия.

Также в работе дан анализ пассива бухгалтерского баланса ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс», в котором наибольший удельный вес занимает заёмный капитал, если в 2013 году он составил 74,1%, то в 2015 году он снизился и стал составлять 73,01%.

Наибольшую долю в структуре заёмного капитала занимают краткосрочные кредиты и займы. В 2013 году удельный вес краткосрочных кредитов и займов составил 1,2%, то в 2015 году он составил уже 35,74%.

Динамика долгосрочных заемных средств наоборот снижается, если в 2013 году доля долгосрочных заемных средств в структуре заёмного капитала составляла 57,9%, то в 2015 году она снизилась на 33,8% и составила 24,10%.

Кроме этого на удельный вес заёмных средств влияет доля дебиторской задолженности, так как в 2013 году она составляла 42,7%, то в 2015 году она уже составила 56,7%, так как при недополучении средств от покупателей, предприятию приходится прибегать к банковским и коммерческим кредитам, что так же приводит к дополнительным расходам в виде процентов по кредитам. Доля собственного капитала ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» в 2013

году составила 25,9%, то в 2015 году собственный капитал увеличился и стал составлять 26,99%.

4) Налоговые платежи, их структура и периодичность выплат регламентирована Налоговым кодексом и Федеральными законами Российской Федерации. ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» в своей учетной и налоговой политике выполняет действующее налоговое законодательство. ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» находится на общей системе налогообложения.

По результатам анализа налоговой нагрузки можно выделить структуру налоговых платежей в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс», которая наглядно демонстрирует доминирующие налоги: НДС и отчисления в государственные внебюджетные фонды. Они оказывают наибольшее влияние на хозяйственную деятельность организации, то есть оказывают налоговую нагрузку на ведение деятельности организации. Резкое увеличение показателей налогов, отчисляемых в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации, объясняется ростом валовой прибыли организации от ведения деятельности.

Показатель налоговой нагрузки ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» в 2015 г. по методике Министерством финансов Российской Федерации составил 8,5%, что ниже среднеотраслевого, поэтому увеличиваются риски проведения налоговой проверки. У компании кроме этого наблюдается сильный рост удельного веса НДС, поэтому целесообразно пересмотреть схемы оптимизации, используемые компанией по различным налогам, в пользу применения только тех схем, которые снизят налоговые платежи по НДС.

5) В связи с изложенными обстоятельствами можно порекомендовать руководству компании смело прибегнуть к использованию оптимизационных схем, используемых для снижения своего налогового бремени и максимизации финансовых результатов в пользу оптимизации НДС, как самого весомого налога в структуре налоговых платежей компании, что позволит существенно улучшить финансовое состояние компании.

В рамках формирования эффективной налоговой политики целесообразно создание отдела налогового планирования в ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс», а

также внедрение CRM-системы для автоматизации налоговых отчислений и формирования оптимальной налоговой политики организации.

После внедрения CRM-системы для автоматизации налоговых отчислений и формирования оптимальной налоговой политики организации у компании появится возможность быстро реагировать на изменение законодательства, регламентирующего налоговые выплаты. Благодаря использованию полной информации создадутся подробные аналитические отчеты, позволяющие более эффективно планировать деятельность компании, а также находить оптимальные пути формирования системы налогового планирования. Полученные результаты от внедрения CRM-системы в структуру налогового планирования ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» имеют положительную тенденцию и имеют влияние на финансово-хозяйственную деятельность организации, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

б) Кроме этого по итогам проведенного анализа ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» предложено оптимизировать НДС и страховые взносы в государственные внебюджетные фонды:

- один из возможных вариантов налоговой экономии основан на использовании опциона – его реализация не подлежит обложению НДС (ст. 149 НК РФ);

- относительно простой способ сэкономить на НДС – замена купли-продажи на другую сделку. Так, в соответствии со статьей 39 Налогового кодекса вклад в уставный (складочный) капитал компании не признается реализацией, операция по передаче имущества в уставный капитал не может признаваться объектом обложения НДС;

- начиная с 2012 года покупатели получили право принимать к вычету НДС с предоплаты, не дожидаясь отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг, передачи имущественных прав). Таким образом, благодаря изменениям в Налоговом кодексе РФ, появилась возможность отсрочить и перераспределять налоговую нагрузку группы компании в течение года;

- для оптимизации НДСЛ и социальных платежей предложен аутсорсинг, а именно: вывод трети сотрудников ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» из штата. Всего налоговая экономия составит 1 404,81 тыс. руб. (424,71 + 980,1) в месяц. В год ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» сэкономит 16 857, 72 тыс. руб. (1 404,81 *12 мес.).

Также руководству ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс» рекомендовано включить в штат должность налогового менеджера либо по схеме аутсорсинга привлечь налогового консультанта для выполнения его функций. В любом случае каждая возможность снизить налоговые платежи или перенести срок их уплаты на более поздний срок позволяет компании управлять своими финансовыми результатами в оперативном режиме и укреплять свое финансовое состояние.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части I (от 30.11.1994г. N 51-ФЗ (ред. от 29.12.2015г.) и Часть II (от 26.01.1996г. N 14-ФЗ (ред. от 29.12.2015г. с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2016 г.) // Справочная правовая система Консультант Плюс.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998г. № 146-ФЗ (с изм. и доп. от 29.12.2015г.) // Справочная правовая система Консультант Плюс.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000г. № 117-ФЗ (с изм. и доп. от 29.12.2015 г.) // Справочная правовая система Консультант Плюс.
4. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ (ред. от 29.12.2015 г.)// Справочная правовая система Консультант Плюс.
5. Приказ ФНС России от 30.05.2007 г. N ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (ред. от 10.05.2012г. № ММВ-7-2/297@) // Справочная правовая система Консультант Плюс.
6. Приказ Минэкономики РФ «Об утверждении методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)» №118 от 01.10.1997г.//Справочная правовая система Консультант Плюс.
7. Барулин С. В. Теория и история налогообложения (для бакалавров). Учебник - М.: КноРус, 2014. - 406с.
8. Бородина А.С. Оценка налоговой нагрузки предприятия / А.С. Бородина // Налоги и налогообложение. – М., 2013. – № 9. – С. 12-18
9. Брызгалин А.В. Трехмерное налогообложение как один из основных принципов налоговой политики / А.В. Брызгалин // Налоги и финансовое право. – Екатеринбург, 2014. – №№ 3, 4, 6. – СПС «КонсультантПлюс».
10. Дзагоева М.Р. Налоговая политика под углом зрения новой институциональной теории / М.Р. Дзагоева // Вестник Ставропольского

государственного университета. – Ставрополь: СтавроГУ, 2014. – № 36. – С. 16-21

11. Заика В.С. Понятие налоговой политики организации в системе категорий финансового менеджмента // *Налоги*. 2012. №5. С. 2 - 5.

12. Зенкова Е.В. Необходимость налогового выравнивания условий деятельности предприятий / Е.В. Зенкова, И.А. Майбуров // *Налоги и финансовое право*. – Екатеринбург, 2014. – № 5. – СПС «КонсультантПлюс».

13. Кирина Л.С., Горохова Н.А. Налоговый менеджмент в организациях // (Учебник гриф УМО ВО) / М.: Издательство Юрайт, 2014. – 279 с.

14. Качур О.В. *Налоги и налогообложение. Учебное пособие для бакалавров*. – М.: КноРус, 2014. - 432с.

15. Ковалев В.В. *Корпоративные финансы и учет. Понятия, алгоритмы, показатели: учеб. пособие* / В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2013. –345 с.

16. Ковалев В.В. *Финансы. Учебник*. - М.: Проспект, 2013. – 640с.

17. Колчин С.П. *Налоги в Российской Федерации: учебное пособие*. - М.: Юнити-Дана, 2012. - 270с.

18. Колчина Н.В. *Финансы организаций (предприятий). Учебник* – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 447 с.

19. Кондраков Н.П., Кондраков И.Н. *Налоги и налогообложение в схемах и таблицах*. – М.: Проспект, 2014. – 217с.

20. *Корпоративные финансы: учебник / коллектив авторов под ред. проф. Е.И. Шохин*.— М.: КНОРУС, 2015. – 318с.

21. Крутякова Т.Л. *Расходы и налоги*. – М.: АйСи Групп, 2012. – 256с.

22. Люкманов К.М. *Формирование налоговой стратегии в учетно-аналитической системе предприятия. Автореферат дисс.* – Орел, 2013. – 24с.

23. Лавренчук Е.Н. *Налоговое прогнозирование* / Е.Н. Лавренчук / Е.Н. Лавренчук // *Экономические науки*. – М., 2013. – № 1. – С. 12-16.

24.

25. Майбуров И.А. Налоги и налогообложение/ Учебное пособие. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - (Золотой фонд российских учебников). - 558 с.
26. Мамрукова О. Налоги и налогообложение. Учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2015. – 407с.
27. Осипова Е.С. Методологические и практические аспекты оценки налогового потенциала / Е.С. Осипова // Налоги (газета). – М., 2011. – № 47. – СПС «КонсультантПлюс».
28. Пансков В.Г.Налоги и налогообложение: теория и практика : учебник для бакалавриата / В. Г. Пансков. - 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2012. - 747 с.
29. Паскачев А.Б.Налоги и налогообложение. – Учебник/А.Б. Паскачев. – М.: Высшее образование, 2013. – 436 с.
30. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент. – М.: ВолтерсКлувер, 2013. – 608с.
31. Печенкина А.А. Проблемы соотношения понятий «объект налога» и «предмет налога» в российском налоговом законодательстве. // Законность и правопорядок в современном обществе. 2013. №13. С.170-174.
32. Романовский М.В., Вострокнутова А.И. Корпоративные финансы. Учебник.— СПб.: Питер, 2014. — 592 с.
33. Сироткин С.А. Финансовый менеджмент на предприятии. Финансовый менеджмент на предприятии: учебник / С. А. Сироткин, Н. Р. Кельчевская. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.- 351с.
34. Султангаджиев Ш.М. Взаимосвязь налогового потенциала и налоговой нагрузки в механизме реализации налоговой политики // Российское предпринимательство. – 2012. – № 10 (208). – С. 164
35. Финансовый менеджмент. Учебник, Колл. авторов. /Под ред. проф. Е.И. Шохина. — 3-е изд. — М.: КНОРУС, 2011. – 480 с.
36. Фокин А.Н. Система налогов и сборов в Российской Федерации: федеральные налоги и сборы. // Общество и право. 2014. №2(48). С.286-291.

37. Хотинская Г.И. Финансовый менеджмент (на примере сферы услуг): учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2012. – 248 с.
38. Черник Д.Г., Шмелев Ю.Д. Налоги и налогообложение. Учебник для бакалавров – М.: Юрайт-Издат, 2013. — 393 с.
39. Чехлань Е.Ю., Шальнева М.С. Реформа российской налоговой системы: история развития и актуальные проблемы. // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - М., 2014.-. №6, с.41-47.
40. Шестакова Е.В. Оптимизация налогов. – М.: Феникс, 2013. – 332с.
41. Шумкова Т.Н. Влияние учетной политики на оптимизацию налогов. // Финансы и учет: проблемы методологии и практики. 2014. №1-2. С.100-108.
42. Юткина Т.Ф. Фискальный механизм и его роль в решении управленческих задач//Вестник российского нового университета. - №2. – 2014 г. - С.24-29.
43. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. Режим доступа: <http://www.nalog.ru>.
44. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru>.
45. Официальный сайт журнала «Налоговая политика и практика». Режим доступа: <http://nalogkodeks.ru/>
46. Информационный портал «Научная электронная библиотека», 2014-2015. Режим доступа: <http://elibrary.ru>.
47. Электронный журнал «Корпоративные финансы», 2014-2015. Режим доступа: http://cfjournal.hse.ru/auth_req.html
48. Официальный сайт о налоговом планировании и оптимизации налогообложения. Методы определения и расчет налоговой нагрузки предприятия. – <http://www.pnalog.ru/>

Приложения А, Б

Приложение В

(справочное)

Таблица Г1 - Анализ структуры баланса ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс»

Показатели	Абсолютная величина, тыс.руб.			Удельный вес, %			Изменения			
							В абсолютных величинах, тыс.руб.		В удельных весах, %	
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2014 - 2013	2015-2014
1.Внеоборотные активы	463 492	1 245 463	1 067 252	52,2	77,4	38,7	781 971	-178 211	25,2	-38,7
2.Оборотные активы	423 636	364 220	1 689 283	47,8	22,6	61,3	-59 416	1 325 063	-25,2	38,7
- Запасы и затраты	38 307	41 112	111 045	4,3	2,6	4,0	2 805	69 933	-1,7	1,4
-Дебиторская задолженность	378 166	296 051	1 563 464	42,7	18,4	56,7	-82 115	1 267 413	-24,3	38,3
- Денежные средства и финансовые вложения	7 163	25 887	14 433	0,8	1,5	0,5	18 724	-11 454	0,7	-1
-Прочие оборотные активы		1 169	341	-	0,1	0,1	1 169	-828	-	0
Баланс	887 128	1 609 683	2 756 536	100	100	100	722 555	1 146 853	0	0
1.Собственный капитал	229 384	533 899	744 123	25,9	26,99	26,99	304 515	210 224	1,09	0
2. Заемные средства, в том числе:	657 744	1 075 784	2 012 413	74,1	73,01	73,01	418 040	936 629	-1,09	0
-Долгосрочные заемные средства	513 887	740 456	664 322	57,9	24,10	24,10	226 569	-76 134	-33,8	0
-Краткосрочные кредиты и займы	10 702	235 847	985 143	1,2	35,74	35,74	225 145	749 296	34,5	0
-Кредиторская задолженность	133 155	99 481	362 948	15,0	13,17	13,17	-33 674	263 467	-1,83	0
Баланс	887 128	1 609 683	2 756 536	100	100	100	722 555	1 146 853	0	0

Приложение Г

(справочное)

Таблица Д1 - Анализ финансовой устойчивости ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс», тыс.руб.

№	Показатели	Условные обозначения	Нормативное значение	2013	2014	2015	Изменения	
							2015-2014	2015-2014
1	Капитал и резервы	1300		229 384	533 899	744 123	304 515	210 224
2	Внеоборотные активы	1100		463 492	1 245 463	1 067 252	781 971	-17 8211
3	Долгосрочные обязательства	1400		513 887	740 456	664 322	226 569	-76 134
4	Наличие собственных оборотных средств (СК-ВА):	1300 +1400 - 1100		178 989	1 038 906	1 147 053	-454 690	209 240
5	Наличие собственных и долгосрочных заемных средств: СОС + ДО	СД		692 876	1 779 362	1 811 375	-228 121	133 106
6	Краткосрочные заемные средства	КЗС		10 702	23 5847	985 143	225 145	749 296
7	Краткосрочные обязательства	КО		193 374	362 079	1 554 037	168 705	1 191 958
8	Текущие активы	ТА		423 636	364 219	1 689 283	-59 417	1 325 064
9	Валюта баланса	Б		887 128	1 609 683	2 756 536	722 555	1 146 853
10	Запасы	З		31305	34804	78151	3499	43347
11	НДС по приобретенным ценностям	НДС		7 002	6 308	32 894	-694	26 586
12	Долгосрочные займы и кредиты	ДЗ		513 887	740 456	664 322	226 569	-76 134
13	Автономии:	Ка=СК/Б	$\geq 0,5$	0,20	0,32	0,20	0,11	-0,12
	Соотношения собственных и заемных средств	Кзс=СК/(ДО+КО)	≤ 1	0,25	0,46	0,24	0,21	-0,22
	Обеспеченности собственными средствами	Коб=СД/З	$\geq 0,1$	7,36	0,06	1,73	-7,29	1,67
	Маневренности	Км=СД/СК	$\geq 0,5$	1,28	0,00	0,25	-1,28	0,25
	Финансирования	Кф=СК/(ДЗ+КЗС)	$\geq 1,0$	0,34	0,52	0,33	0,18	-0,19
	Обеспеченности собственными источниками финансирования	Киф=СД/ТА	$\geq 0,6-0,8$	0,54	0,01	0,08	-0,53	0,07
	Обеспеченности материальными запасами	Кмз=СД/(З+НДС)	$\geq 1,0$	6,01	0,05	1,22	-5,96	1,17
	Покрытия инвестиций	Кпи=(СК+ДО)/Б	0,75-0,9	0,78	0,78	0,44	-0,01	-0,34

Приложение Д

(справочное)

Таблица Е1 -Группировка текущих активов по степени ликвидности ООО «ЕЭЛ-Евроэлектролюкс», тыс.руб.

Показатели	2013	2014	2015	Абсолютное изменение	
				2014	2015
Активы					
Итого А1 абсолютно ликвидные активы:	7 163	25 887	14 433	18 724	-11 454
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев	190 202	165 330	402 318	-24 872	236 988
Прочие оборотные активы	-	1 169	341	1169	-828
Итого А2 быстро реализуемые активы:	190 202	166 499	402 659	-23 703	236 160
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются через 12 месяцев	187 964	130 721	1161146	-57243	1 030 425
Запасы	31 305	34 804	78 151	3 499	43 347
Прочие оборотные активы	29 261	34 488	77 798	5 227	43 310
Налог на добавленную стоимость	7 002	6 308	32 894	-694	26 586
Итого А3 медленно реализуемые активы	197 010	137 345	1 194 393	-59 665	1 057 048
Итого текущих активов (А1 + А2 + А3):	394 375	329 731	1 611 485	-64 644	1 281 754
Итого А4 труднореализуемые активы:	463 492	1 245 463	1 067 252	781 971	-178 211
Пассивы					
Кредиторская задолженность П1 срочные обязательства	133 155	99 481	362 948	-33 674	263 467
Краткосрочные кредиты банка П2 среднесрочные обязательства	10 702	235 847	985 143	225 145	749 296
Итого текущих пассивов	143 857	335 328	1 348 091	191 471	1 012 763
Долгосрочные кредиты банка и займы П3	513 887	740 456	664 322	226 569	-76 134
Собственный капитал П4	229 384	533 899	744 123	304 515	210 224
Капитал и резервы	179 867	507 148	538 177	327 281	31 029
Доходы будущих периодов	49 517	26 751	205 946	-22 766	179 195
Прочие оборотные активы	29 261	34 488	77 798	5 227	43 310
Обобщение: платежный излишек «+» или недостаток «-»					
- по наиболее ликвидным активам (А1-П1) >= 0	-125 992	-73 594	-348 515	52 398	-274 921
- по быстро реализуемым активам (А2-П2) >= 0	179 500	-69 348	-582 484	-248 848	-513 136
- по медленно реализуемым активам (А3-П3) >= 0	-316 877	-603 111	530 071	-286 234	1 133 182
- по трудно реализуемым активам (А4-П4) <= 0	263 369	746 052	400 927	482 683	-345 125

Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в _____ экземплярах.

Библиография составляет _____ наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру « ____ « _____ 201__ г.

Дата « _____ « _____ 201__ г.

Студент _____

(Подпись)

(_____)

(Имя, отчество, фамилия)