**ВВЕДЕНИЕ**

В условиях рыночных отношений от предприятия требуется повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективности форм хозяйствования и управления производством.

Для субъектов хозяйственной деятельности эффективная оптимизация налогообложения так же важна, как и производственная стратегия, что обусловлено не только возможностью экономии затрат за счет платежей в бюджет, но и перспективами стабильного финансового состояния предприятия.

Оптимизация налогообложения - это система различных схем и методик, позволяющая выбрать оптимальное решение для конкретного случая хозяйственной деятельности организации.

Оптимизация налогообложения организации должна осуществляться еще до создания организации или регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя, поскольку в момент регистрации хозяйствующий субъект должен выбрать систему налогообложения (общую или специальные налоговые режимы).

Оптимизация налогообложения способна принести максимальный эффект именно в момент создания организации, поскольку планирование будущей деятельности происходит при условиях, когда еще не сделано ошибок, которые будет трудно исправлять в дальнейшем.

Ввиду того, что законодательная система налогообложения в Российской Федерации очень сложна и нестабильна, налогоплательщику необходимо учитывать правоприменительную и судебную практику, чтобы разобраться во всех аспектах налогообложения.

С учетом вышеизложенного можно вывести формулу оптимизации налогообложения, под которой понимаются:

- оптимизация системы налогообложения на начальной стадии бизнеса;

- планирование и оценка налоговых рисков с учетом разъяснений Минфина России и налоговых органов;

- сопровождение и анализ сложных сделок с целью планирования и исключения негативных налоговых последствий;

- оценка хозяйственных договоров с точки зрения налоговых рисков;

- разработка хозяйственных договоров и прочей документации с целью снижения налоговых рисков;

- мониторинг действий налоговых органов при проведении налоговой проверки на предмет соблюдения налогового законодательства;

- профессиональная подготовка возражений по акту налоговой проверки и их защита в налоговых органах;

- грамотное ведение дел в суде по оспариванию решений налоговых органов с учетом сложившейся судебной практики.

Процесс работы по созданию и внедрению системы оптимизации налогообложения в уже действующей организации должен как минимум включать следующие этапы:

- проверка бухгалтерского и налогового учета, базы хозяйственных договоров и первичных документов; устранение обнаруженных ошибок; обеспечение необходимого объема и качества первичных документов;

- разработка собственно системы оптимизации налогообложения, которая может предусматривать разделение функций бизнеса хозяйствующего субъекта между несколькими структурными подразделениями и (или) ликвидацию лишних звеньев бизнес-процессов;

- обновление и оптимизация договорной базы, внутренних организационных документов организации, создание системы автономного внутреннего контроля; разработка новых форм договорных отношений с контрагентами;

- разработка необходимых инструментов регулирования равномерности и размеров уплаты налогов для созданной системы оптимизации.

Актуальность темы дипломной работы заключается в том, что в настоящее время каждая организация, независимо от вида деятельности и формы собственности, сталкивается с необходимостью платить налоги, что при неграмотном подходе и системных ошибках оборачивается лишними затратами, а в период экономического кризиса из-за недостатка банковских финансовых ресурсов, трудности получения заемных средств организациям необходимо опираться в основном только на свои ресурсы. Поэтому необходимо проводить оптимизацию налогообложения предприятия, что сделает доходы максимальными, а налоги минимальными, не вступая в противоречие с законодательством.

Кроме того, экономия на налоговых платежах позволяет укрепить финансовое состояние предприятия, ведь высвободившиеся суммы денежных средств можно направить, например, на увеличение собственного капитала.

Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля и привлечения инвестиций в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Цель работы – исследовать налоговую нагрузку, финансовое состояние Закрытого акционерного общества «Колос» и разработать меры по оптимизации налогообложения на предприятии.

В дипломной работе были поставлены следующие задачи:

1. определение причин, принципов, методов и пределов налоговой оптимизации;

2) определение финансового состояния и налоговой нагрузки предприятия за 2006-2008 года;

3) исследование влияния налоговых платежей на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия;

4) перевод предприятия на систему налогообложения для сельскохозяйственных производителей, как способ улучшения финансового состояния предприятия, улучшение финансового состояния с помощью оптимизации отдельных налогов.

В качестве предмета выступают явления, процессы, а также причинно-следственные связи, которые влияют на налоговую нагрузку предприятия и его финансово-экономическое состояние на основе анализа бухгалтерской (финансовой), управленческой, оперативной, налоговой отчётности.

Объектом исследования - является ЗАО «Колос», основным видом деятельности, которого является выращивание зерновых и зернобобовых культур.

В качестве информационной базы были использованы следующие отчетные формы – баланс за 2006 - 2008гг., форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках» за 2006 – 2008гг, учетная политика организации за 2006-2008 гг., данные о начисленных и уплаченных сумм налогов за 2006-2008 гг.

Работа была написана с применением следующих групп методов:

1. Общенаучные методы – наблюдение, описание, сравнение;
2. Общелогические методы – анализ и синтез, обобщение.

Проведенный анализ финансового состояния предприятия выполнен по методикам Г.В. Савицкой, Л.В. Донцовой и А. Д. Шеремета.

Анализ налоговой нагрузки осуществлялся по методикам М.Н. Крейниной, Т.К. Островского, Ю.С. Цыганковой.

Дипломная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка литературы и приложений.

В первой главе данной работы были отражены теоретические основы оптимизации налогообложения.

Вторая глава, занимающая большую часть работы, отображает исследование действующего предприятия и его финансовое положение на основе коэффициентного метода. Также в этой части работы анализируется налоговая нагрузка предприятия.

В третьей главе было рассмотрено влияние налогообложения на финансовые результаты предприятия, выработаны предложения по оптимизации налогообложения.

**ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

**1.1 Понятие, причины применения налоговой оптимизации**

Каждый хозяйствующий субъект желает платить как можно меньше налогов и это желание понятно, ведь в Российской Федерации доля налоговых выплат от получаемых доходов довольно высока. Выходом из сложившегося положения может стать законная экономия на налогах, то есть, так называемая, оптимизация налогообложения. Возможность осуществления налоговой оптимизации обусловлена тем что, во-первых, действующее гражданское законодательство допускает осуществление хозяйственной деятельности в различных правовых формах по выбору субъекта предпринимательской деятельности (например, путем создания юридического лица или путем заключения договора простого товарищества), а различные правовые формы предполагают различный порядок налогообложения; во-вторых, часто налогоплательщик вправе выбирать непосредственно режим налогообложения для своего предприятия (например, упрощенная или общая система налогообложения); в-третьих, законодательство о налогах и сборах предоставляет налогоплательщику возможность выбирать различные методы учета хозяйственных операций для целей налогообложения по своему усмотрению (например, выбор метода списания стоимости материалов на расходы в целях налогообложения), а также принимать по своему усмотрению иные решения, непосредственно влияющие на налогообложение (например, использовать или не использовать право на освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость).

Все указанные выше решения должны приниматься руководителями предприятий обдуманно, на основе всестороннего анализа последствий того или иного шага, в том числе влияния каждого мероприятия на объем налоговых обязательств организации.

На основании изложенного, налоговая оптимизация является не только возможными, но и жизненно необходимыми для каждого предприятия.[11, с. 7]

Налоговая оптимизация - это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов.[29]

В эту категорию входят способы, при которых определенный экономический эффект в виде уменьшения налоговых платежей достигается путем квалифицированной организации дел по исчислению и уплате налогов, что исключает или снижает случаи необоснованной переплаты налогов, а в ряде случаев и санкций.

Правильная оптимизация налогообложения (то есть оптимизация налогообложения, осуществляемая законными методами) и прогнозирование возможных рисков обеспечивают стабильное положение организации на рынке, поскольку позволяют избежать крупных убытков в процессе хозяйственной деятельности.

Оптимизация налогообложения организации должна осуществляться задолго до начала налоговой проверки, а лучше - до создания организации или регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя, поскольку будущая система налогообложения определяется уже при регистрации организации или индивидуального предпринимателя.

Оптимизация налогообложения способна принести максимальный эффект именно в момент создания организации, поскольку планирование будущей деятельности происходит при условиях, когда еще не сделано ошибок, которые будет трудно исправлять в дальнейшем.

В то же время, если налогоплательщик устраняется от оптимизации налогообложения при осуществлении своей деятельности, он может понести значительный финансовый ущерб.[29]

Мировая и российская налоговая теория и практика достаточно четко выработали причины, которые побуждают налогоплательщиков к снижению своих налоговых обязательств. Можно выделить:

* Моральные причины (нравственно-психологические).

В основном кроются и порождаются характером налоговых законов. Если авторитет любого другого закона (другой отрасли права) базируется на длительном и единообразном его применении, что больше всего обуславливается его общностью для всех, постоянством и беспристрастностью, то налоговый закон не является ни общим, ни постоянным, ни беспристрастным.

Общность закона для всех предполагает ситуацию, когда норма закона обязательна для всех без исключения. Однако налоговый закон не является общим в силу предоставления налоговых льгот отдельным категориям плательщиков. Это приводит к тому, что отдельные группы налогоплательщиков оказываются в более выгодном положении по сравнению с другими. Данное обстоятельство естественно вызывает у последних чувство несправедливости по отношению к ним, порождает стремление уравнять себя с льготниками.[7,с.14]

Постоянство закона означает неизменность его положений на протяжении длительного периода времени, однако, налоговый закон – закон не постоянный. Например, изменения и дополнения в Закон РФ «О налоге на добавленную стоимость» с момента их издания в 1991 году вносились более 20 раз. Практика постоянного внесения корректировки сохранилась и в связи с введением в действие Налогового кодекса РФ.

Такие колебания налогового законодательства, постоянное изменение объекта налогообложения по различным налогам позволяют налогоплательщикам уменьшать налоговое бремя.

Однако моральные причины порождаются не только существом и характером налоговых законов, но еще и налоговой системой в целом. В случае непосильного налогового гнета, когда налогоплательщик фактически работает на государство и отдает ему львиную долю своих доходов, у него рождается чувство подавления его государством. Как ответная реакция на такое подавление налогоплательщики либо уклоняются от уплаты налогов, либо находят вполне законные способы избавления от излишней уплаты налогов.[7,с.15]

* Политические причины подталкивают налогоплательщика к снижению налогового бремени тогда, когда налоги начинают использоваться государством не только для покрытия своих расходов, то есть обеспечения своего функционирования, а еще как инструмент социальной или экономической политики.
* Экономические причины вызывают стремление налогоплательщиков к уменьшению налоговых платежей.

Они подразделяются на факторы, которые зависят от финансового состояния налогоплательщика, и факторы, порожденные общей экономической конъюнктурой. Если финансовое состояние налогоплательщика нестабильно или он находится на грани банкротства, то оптимизация налогов может стать единственным средством, не потерять бизнес. Если финансовое состояние налогоплательщика стабильно, значение оптимизации будет зависеть от величины экономии на налогах и степени риска быть привлеченными к ответственности в случае нарушения налогового законодательства. Экономические причины, порожденные общей экономической конъюнктурой, по-разному проявляются в периоды экономических кризисов в государстве и в периоды подъема экономики и расширения международного сотрудничества.

* Технико-юридические причины, вызванные несовершенством юридической техники налогового законодательства, что в свою очередь связано со сложностью налоговой системы.

Следует обратить внимание, что само налоговое законодательство зачастую дает налогоплательщику возможности оптимизации налоговых обязательств. Это обусловлено наличием в законодательстве налоговых льгот, различных ставок налогообложения, различных источников отнесения расходов и затрат, двусмысленности толкования положений в налоговых законах в связи с тем, что законодателем не учтены все возможные обстоятельства, возникающие при исчислении или уплате налогов, нечеткостью и расплывчатостью формулировок налоговых законов.[7, с.19]

Процесс оптимизация налогообложения начинается с анализа обстоятельств, которые влияют на формирование налоговых обязательств организации (юридических фактов, с которыми связано возникновение налоговых обязательств), а также методик исчисления налоговых платежей (порядок формирования налогооблагаемой базы и использование льгот), существующей системы хозяйственных взаимоотношений организации.[16,с.16]

Процесс работы по созданию и внедрению схемы оптимизации налогообложения состоит из нескольких этапов.

Первый этап оптимизации налогообложения включает в себя проверку бухгалтерского и налогового учёта, базы договоров и первичных документов; устранение обнаруженных ошибок, обеспечение необходимого объёма и качества первичных документов. Данный этап позволяет обезопасить деятельность предприятия за предыдущий период деятельности от возможных штрафов в процессе выездных налоговых проверок.

Навтором этапепроисходит разработка схемы оптимизации налогообложения. Схема оптимизации налогообложения - определенный порядок взаимоотношений между несколькими субъектами хозяйственных отношений, направленных на уменьшение бюджетных платежей в рамках действующего законодательства. Довольно часто схема предусматривает разделение функций бизнеса между несколькими юридическими лицами и/или ликвидацию лишних звеньев бизнес-процессов.

Третий этап оптимизации налогообложения - обновление и оптимизация договорной базы, внутренних организационных документов предприятия, создание системы автономного внутреннего контроля; разработка новых форм договорных отношений с контрагентами и между несколькими контролируемыми юридическими лицами. Также, если это необходимо, происходит корректировка учётной политики.

Задачей четвертого этапа оптимизации налогообложения является разработка необходимых инструментов регулирования равномерности и размеров уплаты налогов для созданной схемы.[17, с.23]

Очень большое значение имеет возможность отстаивания интересов предприятия перед налоговыми и иными контролирующими органами, и поддержание работоспособности схемы оптимизации налогообложения.[30]

Бытует мнение, что оптимизация налогообложения проводится исключительно с целью максимального законного снижения налогового бремени, и поэтому ее часто называют минимизацией налоговых платежей. [17, с.52]

Следует отметить, что оптимизация налогообложения - это более крупная задача, стоящая перед организацией или индивидуальным предпринимателем, чем минимизация налоговых платежей. Понятие "оптимизация налогообложения" намного шире термина "минимизация налоговых платежей": помимо минимизации уплаты налогов, ее инструментами являются отсрочка уплаты налогов, уменьшение суммы выплачиваемых в бюджет средств и другие. Все они выгодны с точки зрения налогоплательщика: денежные средства остаются в распоряжении налогоплательщика большее время и дают дополнительную прибыль, не уменьшается сумма оборотных средств (а это особенно актуально, когда их не хватает), что также содействует увеличению прибыли.[28]

Результатом оптимизации налогообложения является решение вопроса о том, что выгоднее: заплатить меньше, но раньше или больше, но позже.

**1.2 Методы и принципы налоговой оптимизации**

Система оптимизации налогообложения основывается на определенных принципах - основных руководящих началах, среди которых отмечают:

* Принцип адекватности затрат. Стоимость создания системы оптимизации налогообложения не должна превышать суммы уменьшаемых налогов.

Допустимое соотношение затрат на созданную систему оптимизации налогообложения и ее обслуживание к сумме экономии налоговых издержек имеет индивидуальный порог, который может зависеть и от степени риска, связанного с данной схемой. На практике такой порог составляет 50 - 90% от размера уменьшаемых налогов. Следует также помнить и о том, что большинство схем, помимо затрат на создание и обслуживание, требуют и определенных расходов на их ликвидацию. При этом ликвидационные расходы могут значительно превышать первоначальные вложения. Так, например, ни для кого не секрет, что гораздо проще зарегистрировать хозяйственное общество, чем его ликвидировать.

* Принцип юридического соответствия.Система оптимизации налогообложения должна быть, бесспорно, легитимной в отношении как отечественного, так и международного законодательства.

Суть этого принципа, который иногда еще называется тактикой "наименьшего сопротивления", заключается в недопустимости построения схем оптимизации налогообложения, основанных на "пробелах" в нормативных актах. Если отдельные положения законодательства являются спорными и могут трактоваться как в пользу налогоплательщика, так и в пользу государства, имеется вероятность возникновения в будущем судебных разбирательств либо необходимости доработки схемы. Что же касается вопросов, не урегулированных законами ("пробелов"), то однажды такие пропуски могут быть "заполнены" законодателем, и не всегда так, как хотелось бы коммерческим организациям. Основной риск в этой ситуации связан с тем, что данные незапланированные издержки могут привести к нарушению принципа адекватности затрат.

* Принцип конфиденциальности.Доступ к информации о фактическом предназначении и последствиях проводимых трансакций должен быть максимально ограничен.

На практике это означает, что, во-первых, отдельные исполнители и структурные единицы, участвующие в общей цепи оптимизации налогообложения, не должны представлять себе картину в целом, а могут руководствоваться только определенными инструкциями локального характера. Во-вторых, должностные лица и собственники должны избегать отдавать распоряжения и хранить общие планы с использованием средств личной идентификации (почерк, подписи, печати и т.д.).[17, с.42]

* Принцип подконтрольности. Достижение желаемых результатов от использования схемы оптимизации налогообложения зависит от хорошо продуманного контроля и существования реальных рычагов воздействия на всех исполнителей и на всех этапах.

Одной из особенностей большинства структур, занимающихся оптимизацией налогообложения, является неформальность отношений внутренних участников процесса и тех прав и обязательств, которые возникают в связи с договоренностью с внешними контрагентами.

Наиболее сложным остается достижение рационального соотношения в использовании принципов конфиденциальности и подконтрольности. Данные принципы хотя и действуют в противоположных направлениях, но не являются взаимоисключающими. Напротив, их разумное сочетание представляет собой одну из важнейших составляющих в системе обеспечения безопасности управления запланированным процессом.

* Принцип допустимого сочетания формы и содержания**.**

Синхронизация юридических и фактических действий важна не только для обеспечения защиты от недобросовестных участников процесса, но имеет также значение и для отражения возможных нарушений со стороны проверяющих. Это связано, с существованием в Гражданском кодексе таких понятий, как недействительная сделка, притворная сделка, мнимая сделка, недееспособный гражданин и т. д., а также с наличием в Уголовном кодексе статей, посвященных уклонению от налогов, фиктивному предпринимательству, фиктивному банкротству, отмыванию денежных средств и имущества.[10, c.113]

* Принцип нейтралитета. Оптимизация налогообложения должна производиться за счет своих налоговых платежей, а не за счет увеличения отчислений независимых контрагентов.

Данный принцип можно назвать принципом взаимовыгодного сотрудничества. Некоторые налоговые платежи устроены по принципу сообщающихся сосудов: увеличение платежей у одного участника договорных отношений приводит к уменьшению платежей у другого и, наоборот, уменьшение налоговой базы у одного контрагента ведет к ее увеличению у второго (НДС, налог на прибыль). Поэтому в данном случае следует принимать во внимание и интересы независимых поставщиков и покупателей.

* Принцип диверсификации.

Оптимизация бюджетных отчислений как один из видов экономической деятельности, связанный с движением и хранением материальных ценностей, может быть подвержен влиянию различных внешних и внутренних факторов неблагоприятного характера. Это могут быть и постоянные изменения в законодательстве, и просчеты, допущенные в первоначальных планах, и форс-мажорные обстоятельства.

* Принцип автономности.

Действия по оптимизации налогообложения должны как можно меньше зависеть от внешних участников.

На практике обеспечение принципа автономности требует дополнительных затрат, но в то же время обеспечивает повышение безопасности существующей схемы и уменьшение уязвимости со стороны недобросовестных контрагентов.[10, с.126]

Учитывая вышеприведенные принципы, использование недоработок в законодательстве, требует от организации не только сугубо индивидуального подхода, но и является самой рисковой частью оптимизации налогообложения.[17, с.54]

Более эффективным, с точки зрения долгосрочного развития бизнеса, является построение общей модели оптимизации налогообложения в зависимости от вида деятельности организации и осуществление в соответствии с этой моделью конкретных действий.[5, с.78]

Все существующие методы оптимизации налогообложения можно разделить на две группы:

общие;

специальные.

К общим методам относятся:

* 1. принятие учетной политики предприятия.

Квалифицированная проработка приказа об учетной политике позволит предприятию выбрать оптимальный вариант учета, эффективный и с точки зрения режима налогообложения. Значимость данного документа особенно возросла в связи с вступлением в действие главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса РФ. Дело в том, что впервые в системе российского налогообложения законодательно установлена самостоятельная учетная система – учет операций в целях налогообложения. В связи с этим при разработке учетной политики в целях налогообложения необходимо обратить внимание на ряд положений.

В приказе об учетной политике предприятия необходимо установить метод признания дохода.

Также при формировании учетной политики в целях налогообложения целесообразно специально рассмотреть вопрос применения линейного или нелинейного метода амортизации.

Согласно ст. 258 Налогового кодекса РФ амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроком его полезного использования. Налогоплательщик имеет возможность установить срок полезного использования на верхней или нижней границе срока полезного использования. На это следует обратить внимание, поскольку очевидно, что перенос стоимости амортизируемого имущества на расходы в течение 3 лет вместо 5 позволяет «быстрее» учитывать данные суммы в целях налогообложения.[5, с.92]

В некоторых случаях налогоплательщику предоставляется право на применение повышающих коэффициентов. Порядок их применения установлен в п. 7 ст. 259 Налогового кодекса РФ и при составлении учетной политики стоит обратить внимание на данный пункт.[5, с.93]

При формировании учетной политики следует специально рассмотреть вопрос создания резерва по сомнительным долгам. Создание указанного резерва позволит значительно снизить налоговую нагрузку на предприятие в случае неплатежей контрагентов за поставленную продукцию. Порядок создания резерва по сомнительным долгам рассмотрен в ст. 266 Налогового кодекса РФ.[14, c.167]

На предприятии должна быть организована специальная работа с дебиторской задолженностью. При этом учитываются два аспекта:

* + по налогу на прибыль (истечение срока исковой давности; решение руководителя предприятия о списании определенной суммы дебиторской задолженности на убытки; просроченная задолженность не была зарезервирована предприятием);
	+ по налогу на добавленную стоимость.[14, c.167]
	1. оптимизация через договор **(**методика экономико-правового анализа (экспертизы) договора).

Значение договора в финансово-хозяйственной деятельности недооценивать нельзя. Дело в том, что большинство положений действующего гражданского законодательства имеют диапозитивный характер. Это означает, что стороны практически любого договора вправе решить в нем те или иные вопросы исключительно по своему усмотрению, не придерживаясь строго тех рекомендательных форм и конструкций, которые установлены в законе.

Как правило, объект налогообложения возникает из сделок налогоплательщика, совершаемых на основании договора. Оптимизация договора является одним из основных инструментов оптимизации налогообложения. На начальном этапе налоговой оптимизации необходимо учесть все аспекты, непосредственно влияющие на режим налогообложения операции. Поэтому при заключении, исполнении, разработке договора имеет смысл провести налогово-правовой анализ договора. При планировании сделки необходимо выполнить ряд действий, направленных на предотвращение возможных неблагоприятных последствий. Фактически это сводится к анализу следующих элементов договора.[5, с.112]

* + анализ участников договора.

Определение статуса контрагента по договору влияет на правильную организацию налогового и бухгалтерского учета. Наличие данных условий и четкое установление правового статуса участника договора позволяет определить два немаловажных налоговых момента: является ли контрагент плательщиком налога на добавленную стоимость; появляется ли у предприятия обязанность по удержанию налога у источника выплаты.

* + анализ вида деятельности.

Анализ вида деятельности необходим, прежде всего, при заключении договоров по видам деятельности, осуществление которых возможно только на основании лицензии или других аналогичных разрешений. Отсутствие лицензии, помимо гражданско-правовых последствий (когда договор может быть признан недействительным), может повлечь также неблагоприятные налоговые последствия.

* + анализ предмета договора.

При планировании порядка совершения сделки оцениваются налоговые последствия выбора формы и предмета договора. Иными словами, следует определить, что это за договор – услуга, подряд, купля-продажа или комиссия. Если заключается договор купли-продажи, необходимо указать конкретное имущество, подлежащее передаче покупателю, если договор на оказание услуг, следует указать характер услуги. Особенно это касается смешанных договоров, по которым одновременно может передаваться имущество и оказываться услуги, работы. Четкое определение предмета договора необходимо для правильной организации бухгалтерского учета передаваемых материальных ценностей, выполняемых работ и услуг.

* + анализ даты совершения операции по договору.

Текст договора должен четко фиксировать дату совершения операции, предусмотренную договором. Дата совершения операции касается юридического момента, так как определяет переход права собственности на имущество, отчуждаемого по договору, возможность применения санкций, порядок расчетов и т.д.; бухгалтерского, так как фиксируется дата признания расходов и доходов в бухгалтерском учете; налогового, поскольку определяет дату признания расходов и доходов в налоговом учете.

Точное определение даты операции позволяет установить для покупателя момент оприходования приобретенного товара на соответствующих счетах бухгалтерского учета и момент включения в расходы соответствующих затрат. Для поставщика дата операции – момент ее отражения на счетах реализации и учета в целях налогообложения.

* + анализ порядка определения и формирования цены договора.

При анализе цены по договору следует обратить внимание на следующие моменты:

* + установление цены на каждый вид товаров, работ, услуг;
	+ цена товара в валюте;
	+ установление цены в условных единицах;
	+ соответствие применяемых цен требованиям ст. 40 Налогового кодекса РФ.
	+ меры ответственности по договору.

Тщательной проработке и оценке подлежат пункты договора, предусматривающие санкции за нарушения условий оплаты, сроков, качества, и т.д.

* + специальные положения.[5, с.232]

В процессе налоговой оптимизации, как правило, основное внимание уделяется первым двум аспектам: выбору контрагента и выбору формы договора. Вместе с тем, при заключении договора необходимо учитывать налоговые последствия включения в договор отдельных положений. Отдельные малозаметные (но отнюдь не малозначительные) условия договора остаются не проработанными. Однако такой подход не верен. Включение в договор отдельных условий, практически не влияющих на его исполнение, может принести существенный эффект в плане оптимизации налогообложения. [5, с.232]

1. использование различных льгот и налоговых освобождений.

Использование метода применения законодательно установленных льгот и преференций для различных отраслей народного хозяйства и групп налогоплательщиков стало возможным благодаря установлению особых режимов налогообложения: для отдельных отраслей, видов деятельности (сельское хозяйство, телекоммуникации, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и др.), наиболее нуждающихся в государственной поддержке для обеспечения роста экономики и экономической безопасности страны; отдельных групп налогоплательщиков (организации, занятые в сфере малого бизнеса, инвесторы в порядке соглашений о разделе продукции при разработке полезных ископаемых); отдельных территорий (районы Крайнего Севера, свободные экономические зоны, технопарки и т.п.), организаций, участвующих в решении социальных вопросов (трудоустройство инвалидов, оказание благотворительной помощи некоммерческим организациям и нуждающимся индивидуумам, помощь в проведении спортивных мероприятий и др.); предприятий, ориентируемых на экспорт, и других субъектов.[31]

Специальные методы налоговой минимизации также могут использоваться на всех предприятиях, однако с той лишь разницей, что они имеют более узкую сферу применения. К специальным методам относятся:

1. метод замены отношений.

Как правило, одна и та же хозяйственная цель (приобретение имущества, получение дохода и т.д.) может быть достигнута несколькими путями. Действующее законодательство практически не ограничивает хозяйствующего субъекта в выборе формы и отдельных условий сделки, выборе контрагента и т.д. Предприниматель вправе самостоятельно выбирать любой из допустимых вариантов, принимая во внимание эффективность операции как в чисто экономическом плане, так и с точки зрения налогообложения. На этом и базируется метод замены отношений: операция, предусматривающая обременительное налогообложение «заменяется» на операцию, позволяющую достичь ту же или максимально близкую цель, и при этом применить более льготный порядок налогообложения.[31]

Необходимо особо отметить, что заменяться должны именно правоотношения (весь комплекс прав и обязанностей), а не только формальная сторона сделки (например, название договора). То есть замена не должна содержать признаков притворности или фиктивности.

1. метод разделения отношений.

Метод разделения отношений базируется на методе замены. Только в данном случае заменяется не вся хозяйственная операция, а только ее часть, либо хозяйственная операция заменяется на несколько. Метод разделения применяется, как правило, в случаях, когда полная замена не позволяет достичь результата, приемлемо близкого цели первоначальной операции.[31]

1. метод отсрочки налогового платежа.

В соответствии со ст.23 Налогового кодекса РФ налогоплательщик обязан уплачивать законно установленные налоги (сборы). Данное требование законодательства обязывает налогоплательщиков уплачивать налоги своевременно и в полном размере.

Порядок регулирования различных налогов предусматривает различные сроки их уплаты. Тем не менее, срок уплаты большинства налогов тесно связан с моментом возникновения объекта налогообложения (моментом возникновения налогооблагаемого оборота, моментом приобретения имущества и т.д.) и календарным периодом (месяц, квартал, год). Метод отсрочки, используя элементы прочих методов (замены, разделения, оффшора и т.п.), позволяет перенести момент возникновения объекта налогообложения на последующий календарный период.

В современных экономических условиях и при значительных размерах налоговых платежей отсрочка уплаты налога в бюджет позволяет существенно экономить оборотные средства.[31]

1. метод прямого сокращения объекта налогообложения.

Самым идеальным способом не платить налоги является избавление от объекта налогообложения - воздержание от осуществления деятельности, отсутствие имущества и т.д.

Метод прямого сокращения объекта налогообложения преследует цель избавиться от ряда налогооблагаемых операций или облагаемого имущества, и при этом не оказать негативного влияния на хозяйственную деятельность предпринимателя.[31] Перечисленные методы в большинстве сепаративны (не взаимодействуют в комплексе друг с другом) и краткосрочны. Наиболее эффективно такое сочетание методов налоговой оптимизации, которое позволяет предприятию достичь поставленных целей (рост продаж, прибыли и др.) в наиболее короткий промежуток времени с наименьшими затратами с учетом долговременной перспективы экономического роста и финансовой стабильности организаций.[5,с. 244]

**1.3 Пределы налоговой оптимизации**

Как всякое экономическое явление налоговая оптимизация имеет ограничение, то есть пределы налоговой оптимизации.[12]

Под пределами налоговой оптимизации следует понимать границы дозволенного (не запрещенного) законодательством поведения или действий налогоплательщиков, направленных на снижение налоговых платежей.[12]

Пределы налоговой оптимизации, границы дозволенного поведения, определяются действующим российским законодательством. Как следует из ст. 45 Конституции РФ, налогоплательщик имеет право только на те действия, которые не запрещены законодательством. Отсюда и вытекает основной предел налоговой оптимизации – налогоплательщик имеет право только на законные (не влекущие нарушения закона) методы уменьшения налоговых обязательств. В случае если в результате действий налогоплательщика будет допущено нарушение действующего законодательства (нарушение пределов оптимизации), то такие действия, в зависимости от характера, должны квалифицироваться как налоговое правонарушение или преступление в сфере экономической деятельности.[12]

Самый простой и распространенный криминальный пример пренебрежения пределами налоговой оптимизации является уклонение от уплаты налогов путем неоприходования выручки в целях сокрытия объекта налогообложения. Уклонение от уплаты налогов путем неотражения выручки может осуществляться в нескольких формах:

* + неоприходование наличных денежных средств, поступивших от покупателей в оплату товаров (работ, услуг). Может производиться путем неиспользования контрольно-кассовых машин при расчетах с физическими лицами;
	+ неотражение наличных денежных средств, поступивших от юридических лиц;
	+ неотражение выручки, причитающейся налогоплательщику, но поступившей на расчетные счета в учреждениях банков других лиц (расчеты через третьих лиц);
	+ неотражение выручки, полученной безденежным путем (путем обмена продукцией, проведения зачета встречных однородных требований, получения векселя третьего лица и т.д.).

Производным от вышеуказанного метода уменьшения налогов является уклонение от уплаты налога посредством использования метода неоприходования поступивших товарно-материальных ценностей, поскольку сокрытие ТМЦ непосредственно ведет к сокрытию выручки от его реализации. Неоприходование товарно-материальных ценностей чаще всего используется для сокрытия объектов налогообложения по налогу на имущество и других налогов.

Достаточно легко выявляется и факт подмены видов продукции или факты незаконного использования налоговых льгот по объектам, не используемым по прямому назначению.[12]

Еще одним методом «оптимизации», не основанном на законе, является отнесение амортизационных отчислений по нематериальным активам в форме «ноу-хау» на себестоимость продукции (работ, услуг), также достаточно часто встречается на практике – уменьшение срока полезного использования нематериальных активов и, соответственно, списание его стоимости на себестоимость в более короткий срок.[23]

Незаконные методы налоговой оптимизации также распространяются на налог на доходы физических лиц и единый социальный налог.

Государство, преследуя свои интересы, регулярно принимает меры по заполнению пробелов в налоговом законодательстве, закрывая различные «лазейки», дающие возможность уменьшать размеры налоговых отчислений и уклоняться от уплаты налогов, т.е. превышать установленные пределы.[23]

**ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСОЯНИЯ ЗАО «КОЛОС» АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**2.1 Организационно-экономическая характеристика ЗАО «Колос»**

Закрытое акционерное общества «Колос» зарегистрированного 10 февраля 1993 года Распоряжением № 10 Администрации Азовского немецкого национального района. В Межрайонной ИФНС России №6 по Омской области ЗАО «Колос» поставлено на учет 04.10.2002 года и внесено в Единый государственный реестр юридических лиц за №1025501515102, ИНН/КПП 5509000325/550901001.

Юридический адрес предприятия: 646886, Омска обл., Азовский ННМР, с. Александровка, ул. Тельмана, 15.

Организация осуществляет свою деятельность на основании Устава, Учредительного договора и таких документов: как свидетельство о государственной регистрации юридических лиц, свидетельство о постановке на учет в налоговом органе юридического лица.

Основными целями ЗАО «Колос» являются развитие производственной и коммерческой деятельности, а также увеличение сумм, получаемой прибыли.

Учредителями сформирован уставный капитал Общества в размере 10000 руб., что соответствует минимальному размеру уставного капитала « закрытого акционерного общества» согласно Федеральному закону «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ. Уставный капитал организации к моменту государственной регистрации был оплачен в размере 5000 рублей, что составляет 50 % уставного капитала путем внесения участниками наличных денежных средств на расчетный счет Общества. Оставшаяся часть капитала была оплачена в течение года с момента государственной регистрации путем внесения наличных денег в кассу Общества.

Учредителями ЗАО «Колос» являются:

Лаутеншлагер Юрий Эдуардович – руководитель;

Сестра – Миллер Ирина Эдуардовна;

Сын – Лаутеншлагер Игорь Юрьевич.

Основные виды деятельности ЗАО «Колос»:

* выращивание зерновых и зернобобовых культур;
* растениеводство в сочетании с животноводством (смешанное сельское хозяйство);
* иные виды деятельности, не запрещенные законодательством РФ, не являющиеся исключительными.

ЗАО «Колос» является крупнейшим сельскохозяйственным товаропроизводителем в Азовском немецком национальном районе. ЗАО «Колос», единственное в Омской области, занимается выращиванием сои. Рентабельность сои (до налогообложения) составляет – 200 - 300%, а урожайность – 1,4 т/га. Для сравнения, рентабельность всего растениеводства составляет около 120%. Сою у предприятия закупает птицефабрика «Иртышская».

Общество является поставщиком элитных семян ячменя «Анабель» для пивоваренной компании SunInBev. Элиту, из которой получают семенной материал, закупают в Австрии.

В 2007 году был построен комплекс на 11,5 тыс. животных. На предприятии осуществляется не только откорм товарного поголовья, но и выращивание племенных свиней для российских клиентов британской PIC. На племя гарантирован стабильный и долгосрочный спрос, так как новые свинокомплексы нуждаются в постоянном обновлении стада.

Комплекс почти полностью автоматизирован: работают там три человека. Три четверти поголовья – товарное, поэтому на предприятии построен убойный цех, чтобы реализовывать охлажденные полутуши на местные розничные рынки с разделкой в местах продаж. Предусмотрен и кормозавод, под выращивание сырья. Данный проект предусматривает также сбыт свинины в Тюменскую область и другие соседние территории.

Годовой объем посевов в 2006 году составил 16 тыс. га, а к 2007 году их количество увеличилось до 18,5 га, в 2008 году площади остались неизменными. С 2008 года предприятие начало заниматься свиноводством. Поголовье свиней в 2008 году – 11,5 тыс. голов. За период с 2006-2008 гг. кредитный портфель предприятия составляет 150 млн. руб., инвестиции в свиноводство 132 млн. руб.

Таблица 1. Производственные показатели ЗАО «Колос»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006 год | 2007 год | 2008 год |
| Растениеводство |
| Посевы, тыс. га.в том числе:пшеницыподсолнечникапивоваренного ячменярапсасоирентабельность растениеводства, %Производство муки, тыс. т | 16,060612,51128 | 18,58061,22,512010 | 18,5802,521,5120-18010 |
| ЖивотноводствоПоголовье свиней, тыс.в том числе:племенныхтоварныхпривесы, г/сут.Поросят, в год на 1 матку | ----- | 9,04570014 | 11,53970022 |

Проведем анализ основных экономических показателей предприятия за период 2006-2008 гг., используя Бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках.

Исходя из данных таблицы 1 (Приложение 2) и проведенных расчётов, можно сделать следующие выводы:

Среднесписочная численность рабочих организации в 2007 году снизилась на 33 человека, в 2008 году на 77 человек. Это объясняется тем, что свинокомплекс полностью автоматизирован, руководителем приобретена новейшая сельскохозяйственная техника и оборудование, эти меры привели к снижению потребности в трудовых ресурсах. Организационная структура предприятия представлена в приложении 1.

Выручка от реализации продукции в 2007 году увеличилась на 30048 тыс. руб. или 28,4 % от базисного года (2006). Размер выручки в 2008 году по сравнению с 2007 увеличился на 13696 тыс. руб. или на 9, 5%.

Себестоимость продукции в 2007 году увеличилась по отношению к 2006 году на 51,3% и составила 77791 тыс. руб., это можно объяснить увеличением расходов на оплату труда, материальных расходов в связи с расширением производства. В 2008 году себестоимость продукции снизилась на 14412 тыс. руб. или на 18,5 %.

По сравнению с 2006 годом прибыль от реализации продукции в 2007 году возросла с 51815 тыс. руб. до 57595 тыс. руб., её отклонение составило 5780 тыс. руб., т.е. она выросла на 11.2%, в 2008 году рост прибыли продолжился, и в итоге сумма составила 76967 тыс. руб., что на 34% больше, чем в 2008 году. Это стало возможным, в том числе за счет снижения в 2008 году себестоимости на 14412 тыс. рублей.

Уровень текущих затрат на производство и реализацию 1 руб. товарной или реализованной продукции в 2007 по сравнению с 2006 годом остался неизменным и составил 0,5, а в 2008 году произошло снижение данного показателя на 0,1. Это связано с тем, что темп снижения себестоимости реализованной продукции составил 18,5% , однако сумма выручки от реализации продукции возросла на 34 %. В итоге это привело к снижению затрат на 1 рубль реализованной продукции.

В 2007 году произошло снижение рентабельности продукции на 30%, по сравнению с 2006 годом, вследствие того, что себестоимость продукции увеличилась на 51,3%, в то время как прибыль от реализации лишь на 11,2%. Рост данного показателя в 2008 году стал возможным благодаря снижению себестоимости продукции на 18,5% и увеличению суммы прибыли от продаж на 34% .

Рентабельность продаж в 2006 году составила 46,0 %, в 2007 году 40,0 %.

Снижение рентабельности продаж на 6,0% было обусловлено тем, что темп роста выручки от реализации составил 28,4%, а прибыли только 11,2%. В 2008 году картина улучшилась: рентабельность продаж увеличилась и стала равной 49%., это произошло вследствие того, что темп роста прибыли превысил темп роста выручки от реализации продукции на 24,5%.

Для получения более полной информации о положении дел на предприятии необходимо провести общий анализ финансового состояния.

**2.2 Анализ финансового состояния ЗАО «Колос»**

Рыночные условия обязывают предприятие иметь возможность срочно погасить обязательства. Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств для немедленного расчета с кредиторами.

Под ликвидностью какого-либо актива понимается его способность трансформироваться в денежные средства.

Ликвидность фирмы означает превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами.

Анализ ликвидности баланса необходим для того, чтобы дать оценку платежеспособности организации, т.е. её способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы:

1. Наиболее ликвидные активы – к ним относятся все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги).

Данная группа рассчитывается следующим образом:

А1 = денежные средства + краткосрочные финансовые вложения; (2.1)

1. Быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев после отчётной даты.

А2= краткосрочная дебиторская задолженность (с.240); (2.2)

1. Медленно реализуемые активы – статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, НДС, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчётной даты) и прочие оборотные активы.

А3 = запасы (с.210) + долгосрочная дебиторская задолженность (с.230) + НДС (с.220) + прочие оборотные активы(270); (2.3)

1. Трудно реализуемые активы – статьи раздела I актива баланса – внеоборотные активы.

А4 = внеоборотные активы (с.190). (2.4)

Пассивы баланса группируются по срочности их оплаты.

1. Наиболее срочные обязательства – к ним относятся кредиторская задолженность.

П1 = кредиторская задолженность (с.620); (2.5)

1. Краткосрочные пассивы – это краткосрочные заёмные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы.

П2 = краткосрочные заёмные средства (с.610) + задолженность участникам по выплате доходов (с.630) + прочие краткосрочные обязательства; (2.6)

1. Долгосрочные пассивы – это статьи баланса, относящиеся к разделам IV и V, т.е. долгосрочные кредиты и заёмные средства, а также доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.

П3 = долгосрочные обязательства (с.590) + доходы будущих периодов (с.640) + резервы предстоящих расходов и платежей (с.650); (2.7)

1. Постоянные пассивы или устойчивые – это статьи раздела III баланса «Капитал и резервы».

П4 = капитал и резервы (собственный капитал организации) (с.490). (2.8)

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведённых групп по активу и пассиву.[27, с.89]

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

А1 ≥ П1

А2 ≥ П2

А3 ≥ П3

А4 ≤ П4

В случае, когда одно или несколько неравенств системы имеют противоположный знак, ликвидность баланса отличается от абсолютной. [27, с.95]

На анализируемом предприятии сопоставление итогов групп по активу и пассиву имеет следующий вид:

|  |  |
| --- | --- |
| 2006 г.:А1 (4114) < П1 (27978)А2 (33986) < П2 (47266)А3 (73095) <П3 (103456)А4 (153010) > П4 (85506) | 2007 г.:А1 (13859) < П1 (46169)А2 (69475) > П2 (22858)А3 (95913) < П3 (153061)А4 (172391) > П4 (129550) |
| 2008 г.:А1 (12383) < П1 (29845)А2 (38832) > П2 (20420)А3 (100934) < П3 (157919)А4 (202503) > П4 (146468) |

(более наглядно динамика соответствующих группировок актива и пассива отражена в приложении 3).

Исходя из этого, можно охарактеризовать ликвидность баланса за весь анализируемый период как недостаточную. При этом за анализируемый период значительно уменьшился платёжный недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств (соотношение по первой группе). В начале анализируемого периода соотношение было 0,15 к 1 (4114: 27978), в 2007 году – 0,3 к 1 (13859: 46169), а в 2008 году соотношение уже составило 0,41к 1 (12383: 29845). Исходя из данных приложения, можно заключить, что причиной улучшения ликвидности явилось увеличение наиболее ликвидных активов (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения) и уменьшение кредиторской задолженности.

Перспективная ликвидность, которую показывает третье неравенство, отражает недостаток медленно реализуемых активов, необходимых для покрытия долгосрочных обязательств. Размер долгосрочных обязательств значительно превышает имеющиеся на предприятии оборотные активы. Предприятию необходимо отказаться от дальнейших заимствований.

Для более детальной оценки платежеспособности предприятия рассчитаем финансовые коэффициенты, они не только дают характеристику устойчивости финансового состояния организации при разных методах учёта ликвидности средств, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации.[15, c.33]

В качестве показателей для определения платежеспособности используются:

1. коэффициент абсолютной ликвидности – показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счёт денежных средств и привлечённых к ним финансовым вложениям. Норматив: Каб.л.0,1 – 0,7 (зависит от отраслевой принадлежности организации).[6, с. 118]

 (2.9)

Таблица 1. Расчет коэффициента абсолютной ликвидности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Денежные средства, тыс. руб. | 4114 | 13859 | 12383 | -1476 |
| 2.Краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3.Краткосрочные займы, тыс. руб. | 47226 | 22858 | 19703 | -3155 |
| 4.Кредиторская задолженность, тыс. руб. | 27978 | 46169 | 29845 | -16324 |
| 5.Прочие краткосрочные обязательства, тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6.Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов, тыс. руб. | 0 | 0 | 717 | +717 |
| 7.Итого текущих обязательств, тыс. руб. | 75204 | 69027 | 50265 | -18762 |
| 8.К аб.л.= (1+2:7) | 0,05 | 0,20 | 0,25 | +0,05 |

Значение коэффициента находится в пределах допустимого значения, наблюдается положительная динамика роста данного коэффициента.

1. коэффициент “критической оценки” – показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счёт денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчётам. Норматив: допустимое значение 0,7 - 0,8; желательное значение Кк.о.≈1.[6, с. 124]

 (2.10)



Значение коэффициента превышает норматив, это объясняется тем, что на предприятии большую часть ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать, а это требует большего соотношения.

Таблица 2. Расчет коэффициента «критической оценки»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Денежные средства, тыс. руб. | 4114 | 13859 | 12383 | -1476 |
| 2.Краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3.Краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб. | 28673 | 33986 | 69475 | +35489 |
| 4.Итого текущих обязательств, тыс. руб. | 75204 | 69027 | 50265 | -18762 |
| 5.Кк.о.= (1+2+3:4) | 0,506 | 1,207 | 1,019 | -0,188 |

1. коэффициент текущей ликвидности – показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчётам можно погасить, мобилизовав средства, т.е. сколько денежных единиц текущих оборотных активов приходится на одну единицу текущих обязательств. Нормальное ограничение: необходимое значение 1,5; оптимальное Кт.л.≈ 2,0 -3,5. Коэффициент равный 3,0 и более, означает высокую степень ликвидности и благоприятные условия для кредиторов и инвесторов. Кроме того, это означает, что предприятие имеет больше средств, чем может эффективно использовать, что влечёт за собой ухудшение эффективности использования всех активов.[6, с. 128]

 (2.11)

Таблица 3. Расчет коэффициента текущей ликвидности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Оборотные активы, тыс. руб. | 111196 | 179247 | 152149 | -27098 |
| 2.Итого текущих обязательств, тыс. руб. | 75204 | 69027 | 50265 | -18762 |
| 3.Кт.л. = (1:2) | 1,478 | 2,597 | 3,027 | +0,430 |

Значение показателя в 2007-2008гг. соответствует нормативу и говорит о том, что организация владеет достаточным количеством текущих оборотных активов, для покрытия всех текущих обязательств.

1. коэффициент манёвренности функционирующего капитала– показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности. Уменьшение данного показателя в динамике – положительный факт.[8, с. 33]

 (2.12)

Таблица 4 Расчет коэффициента маневренности функционирующего капитала

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Запасы, тыс. руб. | 68173 | 88109 | 95855 | +7746 |
| 2.НДС по приобретенным ценностям, тыс. руб. | 1844 | 7557 | 1351 | -6206 |
| 3.Дебиторская задолженность, тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | - |
| 4.Оборотные активы, тыс. руб. | 111196 | 179247 | 152149 | -27098 |
| 5.Итого текущих обязательств, тыс. руб. | 75204 | 69027 | 50265 | -18762 |
| 6.К м.ф.к.= (1+2+3):(4-7) | 1,948 | 0,868 | 0,954 | +0,086 |

* 1. коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для её текущей деятельности.

Ограничение: Кс.с.0,1 (чем больше – тем лучше).[15, с. 189]

 (2.13)

Таблица 5 Расчет коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Собственный капитал, тыс. руб. | 85506 | 129550 | 95855 | +7746 |
| 2.Внеоборотные активы, тыс. руб. | 153010 | 172391 | 202503 | +30112 |
| 3.Оборотные активы, тыс. руб. | 111196 | 179247 | 152149 | -27098 |
| 4.Кс.с. = (1-2) : 3 | -0,607 | -0,239 | -0,368 | -0,129 |

Значения всех коэффициентов платежеспособности анализируемой организации на конец 2008 года находятся в пределах нормативов, за исключением коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности показывает, что в конце анализируемого периода организация могла оплатить 25% своих краткосрочных обязательств в ближайшее время за счёт наиболее ликвидных активов, что на 5% больше чем за предыдущий отчетный период, что является положительной тенденцией.

Норматив коэффициента критической оценки (Кк.о.) колеблется от 0,7 до 0,8. Оптимально, если Кк.о. приблизительно равен 1. На анализируемом предприятии этот коэффициент в 2008 году составил 1,019 и, по сравнению с 2007 годом, произошло его уменьшение на 18,8% в связи с уменьшением сумм денежных средств и краткосрочной дебиторской задолженности. Не смотря на это, значение коэффициента равное 1,019 является показателем низкого финансового риска и хороших возможностей для привлечения дополнительных средств со стороны.

Коэффициент текущей ликвидности (Кт.л.) позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Это главный показатель платежеспособности. Нормальным значением для данного показателя считаются соотношения от 1,5 до 3,5. Этот коэффициент платежеспособности, показывает положительную динамику и остается в границах норматива. С 2007г. значение коэффициента возросло на 43% (Приложение 3).

Для коэффициента манёвренности функционирующего капитала положительной тенденцией является отрицательная динамика. В 2007г. его значение упало на 108%, но в 2008г. произошло незначительное, на 8,6%, увеличение.

Показатель коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (Кс.с.) – это единственный показатель несоответствующий нормативу. За все три анализируемых года его значение отрицательно это говорит о том, что организация не обеспечена достаточным количеством собственных оборотных средств необходимых для осуществления деятельности.



Рис.1. Динамика показателей платежеспособности ЗАО «Колос»

Проведем анализ деловой активности предприятия.

Деловая коммерческая активность организации характеризует результативность ее деятельности, проявляющуюся в увеличении объема продаж, скорости оборачиваемости в активы средств. Анализ деловой активности основывается на изучении уровня и динамики показателей оборачиваемости. От скорости оборота средств зависят платежеспособность, финансовая устойчивость организации, так как чем быстрее обернутся средства, тем быстрее будут получены реальные деньги.

Оборачиваемость средств определяется путем соотношения выручки от реализации (оборота) и величины средств.[18, c.327]

Для анализа активности организации рассчитаем следующие показатели:

1. коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача) – показывает эффективность использования имущества. Отражает скорость оборота (в количестве оборотов за период, всего капитала организации).[6, с. 211]

 (2.14)

Таблица 6 Расчет коэффициента общей оборачиваемости капитала

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Выручка от продажи, тыс. руб. | 112881 | 144929 | 158625 | +7746 |
| 2.Внеоборотные активы, тыс. руб. | 133368 | 162700,5 | 187447 | +24747 |
| 3.Оборотные активы, тыс. руб. | 102438,5 | 145221,5 | 165698 | +20477 |
| 4.Среднегодовая стоимость активов(2+3) | 235806,5 | 307922 | 353145 | +45223 |
| 5.Кобщ.= 1: (2+3) | +0,479 | +0,471 | +0,449 | -0,022 |

2. коэффициент оборачиваемости оборотных средств – показывает скорость оборота всех оборотных средств организации (как материальных, так и денежных).[19, с.213]

 (2.15)

Таблица 7 Расчет коэффициента общей оборачиваемости оборотных средств

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Выручка от продажи, тыс. руб. | 112881 | 144929 | 158625 | +7746 |
| 2.Оборотные активы, тыс. руб. | 102438,5 | 145221,5 | 165698 | +20477 |
| 3.Коб.= 1: 2 | +1,102 | +0,999 | +0,957 | -0,042 |

3) фондоотдача – показывает эффективность использования только основных средств организации.[19, с.216]

 (2.16)

Таблица 8 Расчет коэффициента фондоотдачи

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Выручка от продажи, тыс. руб. | 112881 | 144929 | 158625 | +7746 |
| 2.Средняя стоимость основных средств, тыс. руб. | 125491,5 | 133287 | 132224 | -1063 |
| 3.Кф.= 1: 2 | +0,9 | +1,087 | +1,2 | +0,113 |

Из расчетов видно положительную динамику показателя с 2006 года его рост составил 30%.

1. коэффициент отдачи собственного капитала – показывает скорость оборота собственно капитала. Сколько рублей приходится на 1 руб. вложенного собственного капитала.[19, с.213]

 (2.17)

Таблица 9 Расчет коэффициента отдачи собственного капитала

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Выручка от продажи, тыс. руб. | 112881 | 144929 | 158625 | +7746 |
| 2.Собственный капитал, тыс. руб. | 76711 | 107528 | 138009 | +30481 |
| 3.Ко.с.к.= 1: 2 | +1,472 | +1,348 | +1,149 | -0,199 |

Динамика показателей деловой активности представлена на рисунке 2



Рис.2 Динамика показателей деловой активности «ЗАО Колос»

Показатели управления активами**:**[6, с. 216]

1. оборачиваемость материальных средств (запасов) – показывает, за сколько в среднем дней оборачиваются запасы в анализируемом периоде.

 (2.18)

Таблица 10 Расчет коэффициента оборачиваемости материальных средств

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Средняя стоимость запасов, тыс. руб. | 61139 | 78141 | 91982 | +13841 |
| 2.Выручка от продажи, тыс. руб. | 112881 | 144929 | 158625 | +7746 |
| 3.Период, дни | 360 | - |
| 4.Ко.м.с.= 1х3: 2 | 194,9 | 194,1 | 208,8 | +14,7 |

1. оборачиваемость денежных средств – показывает срок оборота денежных средств.

 (2.19)

Таблица 11 Расчет коэффициента оборачиваемости денежных средств

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Средняя стоимость денежных средств, тыс. руб. | 5772 | 8986,5 | 13121 | +4134,5 |
| 2.Выручка от продажи, тыс. руб. | 112881 | 144929 | 158625 | +7746 |
| 3.Период, дни | 360 | - |
| 3.Ко.д.с.= 1х3: 2 | 18,4 | 22,3 | 29,8 | +7,5 |

По результатам проведенного анализа видно, что уменьшилась оборачиваемость всех активов (Приложение 4).

Проведем анализ прибыли и рентабельности предприятия.

Рентабельность представляет собой относительный показатель прибыли. Он отражает размер прибыли, отнесённый к величине показателя, измеряющего вложения, затраты или иной аналогичный показатель.[18, с. 58]

Рентабельность оценивается с помощью нескольких показателей:

1) рентабельность продаж – показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Предприятие считается низкорентабельным, если Кр.п. находится в пределах от 1 до 5%, среднерентабельным при Кр.п. от 5 до 20%, высокорентабельным при Кр.п. от 20 до 30%.[22, c.158]

 (2.20)

Таблица 12 Расчет коэффициента рентабельности продаж

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Прибыль от продаж, тыс. руб. | 51816 | 57595 | 76967 | +19372 |
| 2.Выручка от продаж, тыс. руб. | 112881 | 144929 | 158625 | +7746 |
| 3.Кр.п.= 1:2, % | 45,9 | 39,7 | 48,5 | +8,8 |

1. рентабельность единицы продукции - роль этого показателя состоит в том, что с его помощью дается оценка затрат предприятия на единицу выпускаемой продукции. Кроме того, с его помощью определяется фактическая рентабельность.[22, c.160]

 (2.21)

Таблица 13 Расчет коэффициента рентабельности единицы продукции

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Прибыль от продаж, тыс. руб. | 51816 | 57595 | 76967 | +19372 |
| 2.Себестоимость продукции, тыс. руб. | 51407 | 77791 | 63379 | -14412 |
| 3.Кр.ед.прод.= 1:2, % | 100,8 | 74,0 | 121,4 | +47,4 |

1. Рентабельность собственного капитала – показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика R5 оказывает влияние на уровень котировки акций.[22, c.160]

 (2.22)

Таблица 14 Расчет коэффициента рентабельности собственного капитала

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Чистая прибыль, тыс. руб. | 39284 | 41196 | 58280 | +17084 |
| 2.Средняя стоимость собственного капитала, тыс. руб. | 76711 | 107528 | 138009 | +30481 |
| 3.Кр.с.к.= 1:2, % | 51,2 | 38,3 | 42,2 | +3,9 |

4) Экономическая рентабельность – показывает эффективность использования всего имущества организации.[16, c13]

 (2.23)

Таблица 15 Расчет коэффициента экономической рентабельности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Чистая прибыль, тыс. руб. | 39284 | 41196 | 58280 | +17084 |
| 2.Средняя стоимость собственных активов, тыс. руб. | 251047 | 307922 | 353145 | +45223 |
| 3.Кэ.р..= 1:2, % | 15,6 | 13,4 | 16,5 | +3,1 |

Из данных таблицы 4 (Приложение 6) видно, что динамика значений коэффициентов рентабельности в 2007 году отрицательна. Уменьшение значений произошло в связи с тем, что темп прироста прибыли от продаж равный 11,2% меньше темпов прироста: выручки от продаж – 28,4% (для расчета рентабельности продаж); себестоимости продукции – 51,3% (для расчета рентабельности продукции). Так же наблюдается снижение у коэффициентов, где в числителе стоит чистая прибыль. Чистая прибыль уменьшилась по сравнению с предыдущим периодом, на это уменьшение повлияло в основном увеличение прочих операционных и внереализационных расходов и уменьшение прочих операционных и внереализационных доходов.

В 2008 году произошел рост показателей:

* Рентабельность продаж увеличилась на 8,8 %;
* Рост рентабельности единицы продукции составил 47,4%;
* Эффективность использования собственного капитала возросла на 3,0%, а эффективность использования всего имущества организации на 3,1%.

Это является положительной динамикой и организации необходимо проводить мероприятия по ее сохранению.



Рис. 3. Динамика показателей рентабельности предприятия за период 2006-2008гг.

Анализ прибыли.

Используя данные отчётов о прибылях и убытках, можно проанализировать динамику изменения прибыли организации.

Что доходы и расходы по обычным видам деятельности увеличились с 2007 г. на 32048 т.р. Однако если учесть что инфляция в 2008г. составила 10,9 %, можно рассчитать что выручка в 2008г. в сопоставимых ценах 2007 года составила 143034,3 т.р. (158625/1,109). Т.е. выручка от продажи продукции в 2008 году по сравнению с прошедшим увеличилась за счёт роста цены на 15591 т.р. Чистая прибыль увеличилась по сравнению с предыдущим периодом на 17084 т.р. Также необходимо отметить, что с 2006г. по 2007г. наблюдается увеличение значения на 2406 т.р.

Оценка финансового состояния организации невозможна без анализа финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость характеризует независимость организации с финансовой точки зрения, т.е. независимость от внешних источников финансирования. Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении.[22, с.125]

Широкое распространение в практике получили коэффициенты, при соблюдении которых организация считается финансово независимой. Для оценки финансовой устойчивости применяется система коэффициентов:[6,с.142]

1) коэффициент капитализации (плечо финансового рычага) – показывает, сколько заёмных средств организация привлекла на 1 руб. вложенных в активы собственных средств. Нормальное ограничение: не выше 1,5.

 (2.24)

Таблица 16 Расчет коэффициента капитализации

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Долгосрочные обязательства, тыс. руб. | 103456 | 153061 | 157919 | +4858 |
| 2.Краткосрочные обязательства, тыс. руб. | 75244 | 69027 | 50265 | -18762 |
| 3. Итого заемный капитал (1+2), тыс. руб. | 178700 | 222088 | 208184 | -13904 |
| 4.Собственный капитал, тыс. руб. | 85506 | 129550 | 146468 | +16918 |
| 5.Ккап.= 3:4 | 2,09 | 1,714 | 1,421 | -0,293 |

2) коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования – показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счёт собственных источников. Нормальное ограничение: нижняя граница 0,1; оптимальное значение Кс.с. ≥ 0,5.

 (2.25)

Таблица 17 Расчет коэффициента обеспеченности собственными источниками финансирования

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Собственный капитал, тыс. руб. | 85506 | 129550 | 146468 | +16918 |
| 2.Внеоборотные активы, тыс. руб. | 153010 | 172391 | 202503 | +30112 |
| 3.Оборотные активы, тыс. руб. | 111196 | 179247 | 152149 | -27098 |
| 4.Кс.с.= (1-2):3 | -0,607 | -0,108 | -0,293 | -0,185 |

3) коэффициент финансовой независимости (автономии) – показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования. Ограничение: 0,4≤ Кф.н. ≤ 0,6.

 (2.26)

Таблица 18 Расчет коэффициента финансовой независимости

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Собственный капитал, тыс. руб. | 85506 | 129550 | 146468 | +16918 |
| 2.Валюта баланса, тыс. руб. | 264206 | 351638 | 354652 | +3014 |
| 3.Кф.н.=1:2 | 0,324 | 0,40 | 0,413 | +0,013 |

4) коэффициент финансирования – показывает, какая часть деятельности финансируется за счёт собственных, а какая – за счёт заёмных средств. Нормальное ограничение: Кфин. ≥ 0,7; оптимальное значение ≈ 1,5.

 (2.27)

Таблица 19 Расчет коэффициента финансирования

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Собственный капитал, тыс. руб. | 85506 | 129550 | 146468 | +16918 |
| 2. Итого заемный капитал, тыс. руб. | 367662 | 504699 | 51257 | +7872 |
| 3.Кфин..= 1:2 | 0,478 | 0,583 | 0,704 | +0,121 |

5) коэффициент финансовой устойчивости – показывает, какая часть актива финансируется за счёт устойчивых финансов. Норматив: Кф.у. ≥ 0,6.

 (2.28)

Таблица 20 Расчет коэффициента финансовой устойчивости

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006г. | 2007г. | 2008г. | Абсолютное отклонение, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Собственный капитал, тыс. руб. | 85506 | 129550 | 146468 | +16918 |
| 2.Долгосрочные обязательства, тыс. руб. | 103456 | 153061 | 157919 | +4858 |
| 3.Валюта баланса, тыс. руб. | 264206 | 351638 | 354652 | +3014 |
| 3.Кф.у..= (1+2):3 | 0,715 | 0,804 | 0,858 | +0,054 |

Динамика показателей финансовой устойчивости (Рисунок 4) свидетельствует о том, что за весь анализируемый период организация показала себя весьма независимой от заёмных источников финансирования и её положение можно назвать устойчивым.

Данные, коэффициента капитализации (Ккап.) в 2008 году свидетельствуют о достаточной финансовой устойчивости организации. Его значение снизилось на 29,3%. В целом же за период с 2006 по 2008 год значение коэффициента снизилось на 66,9%.Это положительная динамика для предприятия.

Однако коэффициент соотношения собственных и заёмных средств даёт лишь общую оценку финансовой устойчивости. Этот показатель необходимо рассматривать в увязке с коэффициентом обеспеченности собственными средствами (Кс.с.). На рассматриваемом предприятии собственными оборотными средствами за анализируемый период вообще не покрывались оборотные активы.

Значение коэффициента отрицательно и не соответствует нормативу, с течением времени улучшений не наблюдается.

Значение коэффициента финансовой независимости (Кф.н.) находится в пределах границ нормального ограничения, что свидетельствует о благоприятной финансовой ситуации, наблюдается небольшое увеличение значения за три года (+8,9%). Собственникам на конец 2008г. принадлежат 41,3% в стоимости имущества.

Этот вывод подтверждает и значение коэффициента финансирования (Кфин.), показывающий, что на конец 2008г. 70,4% деятельности организации финансировалось за счёт собственных средств. Рост значения коэффициента за весь период составил 22,6%.

Коэффициент финансовой устойчивости (Кф.у.) также находится выше ограничения и показывает, что в конце анализируемого периода 85,8% активов финансировалась за счёт устойчивых источников. Динамика коэффициента положительна (+14,3 %).



Рис.4. Динамика показателей финансовой устойчивости предприятия

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования. Решение этой задачи позволяет определить степень финансовой независимости организации и состояние ее активов и пассивов.[19, с. 96]

* излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств: ±ФС;
* излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов: ±ФТ;
* излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов: ±ФО.

С помощью этих показателей можно определить трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации:

S (Ф) =1, если Ф>0; S (Ф) =0, если Ф<0.

Возможно выделение четырех типов финансовой ситуации:

1. Абсолютная независимость финансового состояния: этот тип ситуации в российской экономике встречается очень редко. Он представляет собой крайний тип финансовой устойчивости, при котором организация полностью обеспечена собственными оборотными средствами по всем трем показателям и источниками их формирования. Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации имеет вид: S (Ф) = (1, 1, 1).
2. Нормальная независимость финансового состояния, которая гарантирует платежеспособность организации. Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации имеет вид: S (Ф) = (0, 1, 1).
3. Неустойчивое финансовое состояние: оно сопряжено с нарушением платежеспособности, но при этом сохраняется возможность восстановления равновесия путем пополнения источников собственных средств за счет сокращения дебиторской задолженности и ускорения оборачиваемости запасов. Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации имеет вид: S (Ф) = (0, 0, 1).
4. Кризисное финансовое состояние, при котором организация полностью зависит от заемных источников финансирования. В этом случае собственного капитала, долгосрочных кредитов и займов, краткосрочных кредитов и займов не хватает для финансирования материальных оборотных средств, то есть пополнение запасов идет за счет средств, образованных в результате замедления погашения кредиторской задолженности. Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации имеет вид: S (Ф) = (0, 0, 0).

Рассчитаем и определим тип финансовой ситуации на анализируемом предприятии.

По данным таблицы 6 (Приложение 8) можно сделать вывод о том, что предприятие, относится ко 2-му типу. Его можно охарактеризовать как предприятие с нормальным финансовым состоянием. Финансовые показатели в целом находятся в пределах нормативов, но по отдельным коэффициентам наблюдается отставание. У данной организации неоптимальное соотношение собственных и заёмных источников финансирования, сдвинутое в пользу заёмного капитала.

**2.3 Анализ налоговой нагрузки ЗАО «Колос»**

В соответствии с п.1 ст.8 НК РФ под налогом понимается 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.[2]

Налоговая система - совокупность предусмотренных налогов и обязательных платежей, взимаемых в государстве, а так же принципов, форм и методов установления, изменения, отмены, уплаты, взимания, контроля.[4, с.23]

Практика становления и развития налоговой системы, как в зарубежных странах, так и в России показывает, что введение новых налогов или изменение порядка уплаты действующих автоматически вызывает ответную реакцию налогоплательщиков, направленную на снижение налоговой нагрузки.

Данная зависимость имеет объективные причины существования, среди которых можно выделить две, наиболее значимые:

1. чем меньше сумма налогов, тем больше финансовых ресурсов остается в распоряжении налогоплательщиков;
2. чем ближе к установленному сроку платежа уплачены налоги, тем дольше денежные средства находятся в обороте хозяйствующих субъектов.

Как результат, снижение налоговой нагрузки оказывает прямое влияние на увеличение прибыли и финансовых ресурсов налогоплательщика, а также способствует улучшению общего финансового состояния предприятия.[4, с.39]

Поэтому необходимо проводить анализ уровня налоговой нагрузки в процессе налоговой оптимизации.

ЗАО «Колос» применяет общий режим налогообложения. В связи с этим оно осуществляет расчёт и уплату в бюджет следующих налогов: налог на добавленную стоимость, налог на имущество организации, налог на прибыль организаций, единый социальный налог, земельный налог, транспортный налог. Выделим налоговые платежи в отдельную сводную сравнительную таблицу:

Таблица 21 Структура налоговых платежей ЗАО «Колос» за 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды уплачиваемых налогов | 2006 г., руб. | 2007 г., руб. | Абсолютное отклонение, руб. | Темп прироста % | 2008г., руб. | Абсолютное отклонение, руб. | Темп прироста % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| НДС | 387000 | 3491000 | +3113000 | 802,1 | 6723210 | +3232210 | 92,5 |
| Налог на прибыль | 494000 | 714000 | +220000 | 44,5 | 1294000 | +580000 | 81,2 |
| ЕСН | 71000 | 465000 | +394000 | 554,9 | 478000 | +13000 | 2,8 |
| Транспортный налог | 107459 | 96663 | -10796 | -10,0 | 110000 | +13337 | 14,0 |
| Налог на имущество | 780000 | 2247000 | +1467000 | 188,1 | 2072000 | -175000 | -7,8 |
| Земельный налог | 6676 | 6371 | -305 | -4,6 | 6710 | +339 | 5,3 |
| ОПС | 180713 | 210943 | +30230 | 17 | 213010 | +2067 | 1,0 |
| Итого | 2369848 | 7224606 | +4854758 | 204,9 | 10851930 | +3627324 | 50,2 |

В 2006 году «лидирует» налог на прибыль организаций он составляет 35,3% от общей суммы уплаченных налогов.

Рост суммы данного налога в 207-2008 гг. составил 44,5%, 81,2% соответственно.

Наибольший удельный вес в 2007 – 2008гг. имеет налог на имущество организации – 38,5%, 62,0% соответственно (Приложение 9).

Практически по всем видам налогов наблюдается тенденция роста налоговых платежей, данная ситуация является неблагоприятной для организации, поскольку она нацелена на максимальное извлечение прибыли от осуществления деятельности, а рост налоговых платежей уменьшает чистую прибыль, также суммы обязательных платежей «отвлекают» денежные средства из оборота.



Рис.5 Структура налоговых платежей ЗАО Колос за период 2006-2008гг.

Перейдем к расчету налоговой нагрузки ЗАО «Колос».

Категория «налоговая нагрузка» трактуется по-разному. Некоторые специалисты считают понятия "налоговое бремя" и "налоговая нагрузка" нетождественными и предлагают их разграничивать. При этом под налоговым бременем предлагается понимать, с одной стороны, отношения, возникающие между субъектами хозяйствования и государством по уплате обязательных налоговых платежей, с другой - величину, отражающую потенциально возможное воздействие государства на экономику посредством налоговых механизмов, а налоговая нагрузка - это показатель, характеризующий фактический уровень воздействия.[21, с.10]

Другие исследователи, привнося свой вклад в развитие экономической науки, предлагают собственное толкование понятия налоговой нагрузки. Так, В.Р. Юрченко определяет налоговую нагрузку, как долю изъятия части дохода экономического субъекта в бюджетную систему и внебюджетные фонды в форме налогов и сборов, а также иных платежей налогового характера. В свою очередь, И.Н. Данина на основе систематизации и оценки сложившихся подходов к определению налоговой нагрузки определяет ее как степень влияния действующей системы налогообложения на финансовое состояние, характер и стимулы развития предприятий.[24, с.7]

Проблема расчета налоговой нагрузки на уровне хозяйствующего субъекта является самой спорной. В российской науке и практике не выработан единый подход к данному показателю.

Анализ существующих точек зрения на эту проблему позволяет сделать акцент на следующих аспектах. Большинство ученых предлагают не включать в расчет налоговой нагрузки организации налог на доходы физических лиц, поскольку организация в данном случае выступает в качестве налогового агента. Второй ключевой аспект заключается в том, какие налоги и сборы (речь идет о косвенных налогах) включать в расчет налоговой нагрузки организации. Третий момент - это показатель, с которым следует соотносить абсолютную налоговую нагрузку. В качестве такого показателя ученые рассматривают выручку, добавленную стоимость и вновь созданную стоимость.

Для получения более полного представления о налоговой нагрузке ЗАО «Колос», воспользуемся различными методиками расчета налогового бремени предприятий.

1. Расчет нагрузки в соответствии с методикой Департамента налоговой политики Министерства финансов РФ следующим образом:

СНН = Совокупные налоговые платежи: Доходы x 100%, (2.29)

где СНН – совокупная налоговая нагрузка.

Рассчитаем совокупную налоговую нагрузку предприятия:

СНН2006=2369,8:112881\*100%=2,1%;

СНН 2007 =7224,6:144929\*100=5,0%;

СНН2008=10852:158625\*100=6,8%.

Существенный недостаток такого расчета состоит в том, что он не позволяет определить влияние изменения структуры налогов на показатель налогового бремени. Однако, данный показатель, хотя и выявляет долю налогов в выручке от реализации, не характеризует влияние налогов на финансовое состояние предприятия, т.к. не учитывает структуру налогов в выручке. Для эффективного экономического анализа нужен показатель, который увязывал бы уровень налоговой нагрузки и показатель экономической активности предприятия.[26, с.215]

1. Методика определения налоговой нагрузки, разработанная М.Н. Крейниной, предполагает сопоставление налога и источника его уплаты. Каждая группа налогов в зависимости от источника, за счет которого они уплачиваются, имеет свой критерий оценки тяжести налогового бремени.

При определении налогового бремени по данной методике предлагается исходить из идеальной ситуации, когда экономический субъект вовсе не платит налогов, и сравнивать эту ситуацию с реальной. Таким образом определяется тяжесть налогового бремени.[21, с.10]

Для работы по этой методике необходимо использовать следующую формулу:

НБ = ((В-Ср-Пч):Пч)х100%, (2.30)

где НБ - налоговое бремя;

В - выручка от реализации;

Ср - расходы на производство реализованной продукции (работ, услуг) за вычетом косвенных налогов,

Пч - фактическая прибыль, остающаяся после уплаты налогов в распоряжении экономического субъекта.

Таблица 22 Расчет налогового бремени по методике М.Н. Крейниной

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006 год, тыс. руб. | 2007 год, тыс. руб. | 2008 год, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Выручка от реализации | 112881 | 144929 | 158625 |
| Расходы на производство реализованной продукции | 51407 | 77791 | 63379 |
| Чистая прибыль | 39284 | 41196 | 58280 |
| Налоговое бремя, % | 56,5 | 63,0 | 63,4 |

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод о том, что в 2007 году на один рубль балансовой прибыли налоговая нагрузка составила 63 коп. или доля налогов в балансовой прибыли составила 63,0%. Рост данного показателя к значению 2006 года составил 112,0%. В 2008 году он увеличился в 1,2 раза, таким образом, налоговая нагрузка на рубль прибыли составила 63,4%.

1. Еще одну методику определения налоговой нагрузки экономического субъекта предлагает Т.К. Островенко, разделивший характеризующие ее показатели на частные и обобщающие.

Достоинством данной методики является то, что она позволяет с различной степенью детализации, в зависимости от поставленной управленческой задачи, рассчитать налоговую нагрузку, а также то, что она может применяться экономическими субъектами любых отраслей народного хозяйства.[11, с.15]

К обобщающим показателям, характеризующим налоговую нагрузку экономического субъекта, по данной методике, относятся следующие показатели:

* налоговая нагрузка на доходы предприятия;
* налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия;
* налоговая нагрузка на собственный капитал;
* налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения.

Эти показатели рассчитываются по следующим формулам:

НБд = НИ/Вр, (2.31)

где НБд - налоговая нагрузка на доходы предприятия;

НИ - налоговые издержки;

Вр - выручка от реализации;

НБф = НИ/ВБ среднегод, (2.32)

где НБф - налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия;

ВБсреднегод - среднегодовая валюта баланса;

НБск = НИ/СК среднегод,(2.33)

где НБск - налоговая нагрузка на собственный капитал;

СК среднегод - среднегодовая сумма собственного капитала;

НБп = НИ/П, (2.34)

где НБп - налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения;

П - прибыль до налогообложения.

Таблица 23 Расчет налоговой нагрузки по методике Т.К. Островского

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006 год, тыс. руб. | 2007 год, тыс. руб. | 2008 год, тыс. руб. | Абсолютное отклонение |
| Налоговые издержки | 2369,8 | 7224,6 | 10852 | +3627,4 |
| Выручка от реализации | 112881 | 144929 | 158625 | +13696 |
| Среднегодовая валюта баланса | 235806,5 | 307922 | 353145 | +45223 |
| Среднегодовая сумма собственного капитала | 114323 | 165021 | 197987 | +32965,5 |
| Прибыль до налогообложения | 39284 | 43413 | 62221 | +18806 |
| Налоговая нагрузка на доходы предприятия, % | 2,1 | 5,0 | 6,8 | +1,8 |
| Налоговая нагрузка на финансовые ресурсы, % | 1 | 2,3 | 3,1 | +0,8 |
| Налоговая нагрузка на собственный капитал, % | 2,1 | 4,4 | 5,5 | +1,1 |
| Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения, % | 6,0 | 16,6 | 17,4 | +0,8 |

Из данных таблицы можно сделать вывод о том, что налоговая нагрузка на все показатели финансово-хозяйственной деятельности имеет положительную динамику. В среднем значение показателей увеличилось в 1,2 раза. Наибольшая налоговая нагрузка приходится на прибыль до налогообложения. Значение данного показателя в 2007 году – 16,6%, а в 2008 году – 17,4% .

1. Рассчитаем коэффициенты, характеризующие налоговую нагрузку предприятия в соответствии с методикой Цыганковой Ю.С.[3, с.40]
* Налогоемкость реализуемой продукции. Данный показатель позволяет определить сумму налоговых платежей, приходящихся на единицу объема реализованной продукции, его уменьшение говорит о снижении налоговой нагрузки:

=+×, (2.35)

где **НПР** - налогоемкость реализуемой продукции; **НН** - начисленные налоги (без налога на доходы физических лиц, но с учетом ЕСН); **В** - выручка от реализации товаров, работ, услуг (без косвенных налогов); **КН** - косвенные налоги (НДС, акцизы, таможенные пошлины).

НРП2006=2369,8:(112881+20318,6) x 100% = 1,8%;

НРП2007=7224,6:(144929+26087) x 100% = 4,2%;

НРП2008=10851,9:(158625+28553) x 100% = 5,8%

* Коэффициент налогообложения доходов (КНД), характеризует долю налоговых платежей, взимаемых с выручки (входящих в цену продукции), в выручке от реализации, Определяется по формуле:

=×, (2.36)

где **НВ** - налоги с выручки (входящие в цену реализуемой продукции (работ, услуг); **В**- выручка от реализации товаров, работ, услуг (без косвенных налогов).

КНД2006=387:112881x 100% = 0,3%;

КНД2007=3491: 144929 x 100% = 2,4%;

КНД2008=6723:158625x 100% = 4,2%;

* Коэффициент налогообложения затрат (**КНЗ**), отражает долю налоговых платежей, относимых на себестоимость, в себестоимости, его повышение говорит о недостаточной эффективности налоговой политики в направлении рационализации налоговых платежей, относимых на себестоимость. Рассчитывается как:

=×, (2.37)

где **НС** - налоги, относимые на себестоимость; **С** - себестоимость реализуемой продукции (работ, услуг).

КНЗ2006 = 965,2:51407х100%=1,9%;

КНЗ2007=2815,1:77791х100%=3,6%;

КНЗ2008=2666,7:63379х100%=4,2%.

* Коэффициент налогообложения прибыли (**КНП**) - отражает долю налогов, уплачиваемых за счет прибыли, в балансовой прибыли.

=×,(2.38)

где **НП**- налоги, уплачиваемые за счет прибыли предприятия и относимые на финансовый результат; **П** - балансовая прибыль.

КНП2006=1388,2:39284x100%=3,5%;

КНП2007=3064,1:43413x100%=7,1%;

КНП2008=3482,7:62221x100%=5,6%.

* Коэффициент налогового эффекта (**КНЭ).** Данный показатель указывает на то, как соотносятся между собой чистая прибыль, являющаяся основным показателем, характеризующим эффективность финансово-экономической деятельности, и общей суммы налоговых платежей организации. Рассчитывается по формуле:

КНЭ=НН : ЧП х100%,(2.39)

где **ЧП** - чистая прибыль; **НН** - начисленные налоги (без налога на доходы физических лиц, но с учетом ЕСН).

КНЭ2006=2369,8:39284х100%=6,0%;

КНЭ2007=7224,6:41196х100%=17,5%;

КНЭ2008=10852:58280х100%=18,6%.

Так на основании расчётов, в динамике наблюдается рост практически всех коэффициентов, характеризующих налоговую нагрузку, рассчитанных по методике Ю.С. Цыганковой. Значение коэффициента налогообложения прибыли в 2007 году возросли по сравнению с 2006 годом, но снизились в 2008 году по сравнению с 2007 годом на 78,9%, это говорит о снижении доли налогов, уплачиваемых за счет прибыли предприятия. Коэффициент налогового эффекта увеличился в 2008 году на 106,3%, а за весь анализируемый период в 3 раза.

Если удельный вес налогов, уплачиваемых организацией, не превысил 15% общего дохода организации, то потребность в налоговом планировании минимальна - за состоянием налоговых платежей может вполне следить главный бухгалтер или его заместитель. При уровне налогового гнета в пределах 17-35% в мелких и средних фирмах целесообразна работа специалиста.[11, с.6]

Графически результаты расчетов представлены в приложении 10-11.

Исходя из проведенного анализа налоговой нагрузки, с целью снижения налогового бремени и улучшения финансового состояния предприятия, руководству можно порекомендовать перейти на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

**ГЛАВА 3. ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК СПОСОБ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**3.1 Влияние налоговых платежей на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия**

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности.[8, с.66]

Налоговые платежи самым существенным образом влияют на работу предприятий и прежде всего на конечные финансовые результаты, определяющие финансовое состояние предприятия в общем. Механизм этого влияния представлен на рисунке 1.[26, с.230]

Налоговые платежи

Себестоимость продукции

Цены, тарифы

Конкурентоспособность товаров

Объем производства и реализации

Финансовые результаты работы организации

Выполнение миссии организацией

Стоимость предприятия (бизнеса)

Чистая прибыль организации

Рис.6 Механизм влияния налоговых платежей на финансовые результаты деятельности предприятия

Однако нужно иметь в виду, что налоги влияют на финансовый результат только в случае, если они учтены в качестве расходов отчетного периода.

Оценка расходов (налогов) как фактора, формирующего финансовый результат, производится за отчетный период. Сумме дохода, полученного в данном отчетном периоде, должна соответствовать сумма расходов, которые были понесены предприятием для получения этих доходов. От применяемой системы учета затрат зависит, в каком отчетном периоде та или иная затратная статья повлияет на величину бухгалтерской прибыли, то есть станет расходом.

Для отражения расчетов по обязательным платежам в бюджетную систему применяются две основные операции: операция начисления и операция уплаты (зачета). Операция начисления означает возникновение у предприятия налогового обязательства на сумму исчисленного налога. Каждый налог имеет свой источник "покрытия" в хозяйственной деятельности предприятия (Приложение 10).[26, с.243]

Формируемые на разных этапах хозяйственной деятельности на соответствующих счетах бухгалтерского учета показатели затрат и расходов, в состав которых включаются налоговые обязательства, принимают участие в расчете финансового результата. Оценить влияние отдельных налоговых обязательств на финансовое состояние можно, установив, каким образом тот или иной показатель затрат и (или) расходов участвует в формировании финансового результата.[24, с.10]

Все налоги, уплачиваемые предприятиями, представим в виде четырех групп:

1. налоги, возникающие при отражении доходов, к числу которых относятся оборотные налоги - НДС и акциз, а также экспортные таможенные пошлины;
2. налоги, признаваемые в качестве отдельных статей расходов. К данной группе относятся имущественные налоги - налог на имущество организаций, транспортный налог, земельный налог, налог на прибыль. Кроме того, учитываются начисления на заработную плату;
3. налоги, участвующие в формировании финансового результата в составе коммерческих и управленческих расходов;
4. налоги, участвующие в расчете финансового результата в составе себестоимости проданной продукции (работ, услуг).

Рассмотрим влияние налога на добавленную стоимость на финансовое состояние предприятия.

Сумма налога на добавленную стоимость является негативным фактором для предприятия при формировании финансового результата. НДС снижает эффективность деятельности предприятия, оценкой которой является финансовый результат. Рыночная цена определяется для конкретного вида продукции условиями реализации на определенном рынке (территории) и является величиной фиксированной или изменяющейся в определенных заданных пределах. Отпускная цена предприятия и соответственно величина выручки зависят от рыночной цены и ставок НДС, применяемых при реализации данного вида продукции (работ, услуг).

Величина показателя «выручка» определяется исходя из прогнозируемого объема реализации производимой продукции, работ, услуг, оцениваемого в натуральных показателях, и отпускной цены предприятия, рассчитанной на базе рыночной цены.

Предприятию следует учитывать влияние группы налогов с оборота, в том числе и НДС, в следующих случаях:

- при прогнозировании доходов в качестве соотношения рыночной и отпускной цен на продукцию (работы, услуги). Размер реально полученных доходов (выручки) предприятия ниже, чем потенциально возможные доходы при тех же условиях хозяйственной деятельности, но при отсутствии НДС;

- при расчете налоговой нагрузки на денежные потоки предприятия. Суммы налогов с оборота, которые предприятие фактически выплачивает в бюджет, являются частью денежных потоков предприятия. Данные суммы должны учитываться при прогнозировании бюджета денежных средств на предстоящий период как операции расходования (оттока) денежных средств, для которых налоговым законодательством установлен предельный срок выплаты.[26, с.232]

Для акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью чистая прибыль является главным критерием инвестиционной привлекательности. Кроме того, показатель «чистая прибыль» отражает степень успешности предприятия.

Налог на прибыль организаций непосредственно влияет на размер чистой прибыли, поскольку данный показатель определяется разностью между суммой прибыли предприятия, полученной от осуществления деятельности и суммой налога, исчисленной по соответствующей ставке.[26, с.241]

Налоги четвертой группы способствуют увеличению себестоимости реализуемой продукции. В связи с этим, для покрытия расходов и получения прибыли предприятия вынуждены увеличивать стоимость продукции, однако такой шаг приводит к потере конкурентоспособности и, как следствие к уменьшению доходов.[26, с.246]

Все налоги, уплачиваемые предприятием, так или иначе, ухудшают его финансовое состояние в связи с этим необходимо осуществлять мероприятия по снижению налоговой нагрузки.

Однако при осуществлении мероприятий по снижению налогового бремени следует иметь в виду, что уменьшение налоговых платежей – не цель, а способ улучшения финансового состояния и повышения инвестиционной привлекательности организации. Поэтому принимать меры к снижению налогов целесообразно только в том случае, если расчёты показывают, что это даёт прирост чистой прибыли. Недопустимо уменьшение налогов ценой ухудшения финансового состояния.[20, с.19]

**3.2 Переход ЗАО «Колос» на систему налогообложения для сельскохозяйственных производителей, как способ улучшения финансового состояния предприятия**

Процедура определения оптимального налогового режима экономического субъекта является достаточно сложным и ответственным этапом налогового менеджмента, от результатов которого зависит структура и динамика последующих финансовых потоков, связанных с осуществлением налоговых выплат. Поэтому возникает острая необходимость в использовании эффективных инструментов анализа и принятия управленческих решений по данному вопросу.[11, с.3]

Как отмечалось ранее, одним из методов оптимизации налогообложения, является метод применения различных льгот и налоговых освобождений.

С 1 января 2004 года вступила в силу глава 26.1. «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)», которая может применяться наряду с общим режимом налогообложения. При этом сельскохозяйственные товаропроизводители - организации и индивидуальные предприниматели - переходят на уплату единого сельскохозяйственного налога в добровольном порядке.

Организации, перешедшие на специальный налоговый режим (ЕСХН) уплачивают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование и единый налог, исчисляемый по результатам их хозяйственной деятельности за год, но не являются плательщиками налога на прибыль, налога на имущество, ЕСН, НДС (за исключением НДС, уплачиваемого при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации). Все остальные налоги уплачиваются в соответствии с общим режимом налогообложения. Организации, применяющие ЕСХН, не освобождаются от исполнения обязанностей налогового агента (Приложение 13).

На уплату единого сельскохозяйственного налога вправе перейти сельскохозяйственные товаропроизводители, если по итогам работы за календарный год, предшествующий календарному году, в котором организация или индивидуальный предприниматель подает заявление о переходе на уплату единого сельскохозяйственного налога, в общем доходе от реализации товаров (работ, услуг) доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции, включая продукцию первичной переработки, произведенную ими из сельскохозяйственного сырья собственного производства, составляет не менее 70 процентов.

Не вправе перейти на уплату единого сельскохозяйственного налога:

* + организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством подакцизных товаров;
	+ организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса;
	+ бюджетные учреждения;
	+ организации и индивидуальные предприниматели, переведенные в соответствии с главой 26.3 настоящего Кодекса на уплату единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности по одному или нескольким видам предпринимательской деятельности, вправе перейти на уплату единого сельскохозяйственного налога в отношении иных осуществляемых ими видов предпринимательской деятельности.

Согласно ст. 346.4 НК РФ объектом обложения единым сельскохозяйственным налогом признаются доходы, уменьшенные на величину расходов. Для исчисления налоговой базы и суммы единого сельскохозяйственного налога организации обязаны вести учет необходимых показателей своей деятельности на основании данных бухгалтерского учета и требований налогового законодательства.

Налоговое законодательство допускает совмещение организацией использования двух налоговых режимов - системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей и в виде налога на вмененный доход по одному или нескольким видам предпринимательской деятельности. В этом случае выполнение количественного критерия для применения единого сельскохозяйственного налога - 70% выручки предприятия должен составлять доход от реализации сельскохозяйственной продукции - проверяется исходя из всех осуществляемых этим предприятием видов деятельности.

В основе исчисления ЕСХН лежит кассовый метод, т.е. датой получения доходов признается день поступления средств на счета в банках и в кассу, день получения иного имущества (работ, услуг) или имущественных прав; расходами признаются затраты после их фактической оплаты.

Закрытое акционерное общество «Колос» имеет право перейти на уплату ЕСХН, так как показатели финансово-хозяйственной деятельности соответствуют критериям, установленным в Налоговом кодексе РФ.

Для обоснованности перехода предприятия на ЕСХН рассчитаем суммы налогов, которые бы в 2008 году уплатило предприятие, при применении общего режима налогообложения и режиме налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Общий режим налогообложения.

Налоговая нагрузка организации в 2008 году (общий режим налогообложения) составила 10852 тыс. руб. Суммы, уплаченных налогов в 2008 году представлены в таблице.

Таблица 25 Структура налоговых платежей в 2008 году при применении общего режима налогообложения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование налога | Значение, руб. | Доля от общего начисления налогов |
| НДС | 6723210 | 62,0 |
| Налог на прибыль | 1294000 | 11,9 |
| ЕСН | 478000 | 4,4 |
| Транспортный налог | 110000 | 1,1 |
| Налог на имущество | 2072000 | 19,1 |
| Земельный налог | 6710 | 0,1 |
| ОПС | 213010 | 2,0 |
| Итого | 10851930 | 100 |

Из данных таблицы видно, что основную долю всех налоговых платежей в 2008г составляет налог на добавленную стоимость – 62, 9 %, на втором месте налог на имущество – 19,1 %, на третьем налог на прибыль организаций, на его долю приходится 11,9% от общей сумма налоговых платежей.

Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

С переходом ЗАО «Колос» на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей налоговая нагрузка снизилась бы по итогам 2008 года на 1880 тыс.руб. или на 56%.Уменьшение налогового бремени происходит в связи с тем, что с переходом на уплату ЕСХН организация перестает быть плательщиком таких налогов как: НДС, ЕСН, налога на имущество, налога на прибыль организаций.

Суммы, уплаченных налогов при применении ЕСХН в 2008 год представлены в таблице.

Таблица 26 Суммы налогов, уплаченные ЗАО «Колос» в 2008 году при переходе на уплату ЕСХН

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование налога | Сумма налога, исчисленного к уплате, руб. |
| Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование | 213010 |
| Единый сельскохозяйственный налог | 3842012.88 |
| Земельный налог | 6710 |
| Транспортный налог с организаций | 110000 |
| Итого | 4171732.88 |

Экономический эффект (потенциальную экономию на налогах) от применения спецрежима при переходе с общего режима налогообложения на уплату ЕСХН можно рассчитать по следующей формуле[13, с.10]:

Э = (НП + НДС + НИ + ЕСН) – ЕСХН, (3.1)

где Э – экономия на налогах при переходе на уплату ЕСХН;

НП – сумма налога на прибыль организаций, уплачиваемая в бюджет за налоговый период;

НДС – сумма налога на добавленную стоимость, уплачиваемая в бюджет за налоговый период;

НИ – сумма налога на имущество организаций, уплачиваемая в бюджет за налоговый период;

ЕСН – сумма единого социального налога, начисленная за налоговый период; ЕСХН – сумма единого сельскохозяйственного налога.

Э = (1294 тыс. руб. + 6723,2 тыс. руб. + 2072 тыс. руб. + 478 тыс. руб.) – 3842 тыс. руб. =6725,2 тыс. руб.

Как отмечалось ранее, финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности, на которые, в свою очередь, влияют налоговые платежи.

Одним из основных показателей финансовой деятельности предприятия является чистая прибыль.

В связи с экономией на налоговых платежах, при переходе организации на режим налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, чистая прибыль организации в 2008 году составила бы 65005 тыс. руб. (58280 тыс. руб. – чистая прибыль до перехода на ЕСХН).

Рассмотрим влияние налоговых платежей на финансовое состояние предприятия после перехода на ЕСХН на примере коэффициентов рентабельности:

1. рентабельность единицы продукции (формула 2.21).

Таблица 27 Расчет коэффициента рентабельности единицы продукции

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2008г.До перехода на ЕСХН | 2008г.После перехода ЕСХН | Абсолютное отклонение, тыс. руб. | Темп роста, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Прибыль от продаж, тыс. руб. | 76967 | 76967 | - | - |
| 2.Себестоимость продукции, тыс. руб. | 63379 | 60829 | -2550 | 96,0 |
| 3.Кр.ед.прод.= 1:2, % | 121,4 | 126,5 | +5,1 | 104,2 |

Из расчетов видно, что значение коэффициента возросло на 4,2% - это произошло в связи с тем, что после перехода на ЕСХН организация освобождается от уплаты налога на имущество и ЕСН. Данные налоги включаются в расходы при формировании себестоимости. Использование ЗАО «Колос» специального налогового режима позволяет исключить из себестоимости продукции суммы уплаченного налога на имущество и ЕСН.

1. Рентабельность собственного капитала (формула 2.22).

Таблица 28 Расчет коэффициента рентабельности собственного капитала

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2008г.До перехода на ЕСХН | 2008г.После перехода ЕСХН | Абсолютное отклонение, тыс. руб. | Темп роста, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Чистая прибыль, тыс. руб. | 58280 | 65005 | +6725 | 111,5 |
| 2.Средняя стоимость собственного капитала, тыс. руб. | 138009 | 138009 | - | - |
| 3.Кр.с.к.= 1:2, % | 42,2 | 47,1 | +4,9 | 111,6 |

1. Экономическая рентабельность (формула 2.23).

Таблица 29 Расчет коэффициента экономической рентабельности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2008г. До перехода на ЕСХН | 2008г. После перехода ЕСХН | Абсолютное отклонение, тыс. руб. | Темп роста, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Чистая прибыль, тыс. руб. | 58280 | 65005 | +6725 | 111,5 |
| 2.Средняя стоимость собственных активов, тыс. руб. | 353145 | 353145 | - | - |
| 3.Кэ.р..= 1:2, % | 16,5 | 18,4 | +1,9 | 111,5 |

Значение коэффициентов рентабельности собственного капитала, экономической рентабельности увеличивается на 11,6% и 11,5 % соответственно, в связи с тем, что организация высвободила за счет экономии на налоговых платежах 6725 тыс. руб. Данную чистую прибылью руководству предприятия можно предложить направить на увеличение собственного капитала, так как практически все показатели, характеризующие независимость предприятия и обеспеченность собственными ресурсами не соответствуют нормативам.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что для ЗАО «Колос» переход на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей целесообразен, так как в этом случае чистая прибыль максимальна, а размер налогов, сборов и других платежей минимален. Показатель налоговой нагрузки при этой системе наименьший. Кроме того, переход на данный режим налогообложения позволит организация снизить себестоимость продукции, а это приведет к росту показателя рентабельности единицы продукции.

3.3 Улучшение финансового состояния с помощью оптимизации отдельных налогов

Переход ЗАО «Колос» на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей является не единственным способом оптимизации налогообложения и улучшения финансового состояния предприятия. Также существует возможность оптимизации через отдельные налоги.

Уменьшение платежей по налогу на имущество - актуальная задача для анализируемого предприятия, поскольку удельный вес данного налога в общей сумме налоговых платежей составляет в 2008 году 19% - находится на третьем месте по суммам уплаты.

Наиболее доступный способ снижения налога на имущество – передача имущества в организацию, которая имеет льготу по данному налогу. После этого предприятия берут имущество у него в аренду. С полученной арендной платы организация - арендодатель заплатит небольшой единый налог.

Такое решение позволяет экономить и на других налогах. Налог на прибыль уменьшится за счет того, что арендная плата у арендатора включается в расходы по мере ее начисления, а у арендодателя облагается налогом по более низким ставкам, и только после оплаты.

В роли «хранителя активов» может также выступать фирма, уплачивающая ЕНВД. Она не будет платить налог по имуществу, используемому для деятельности, облагаемой ЕНВД. Например, имеющийся у предприятия автопарк можно передать отдельной структуре, которая например, будет оказывать ему автотранспортные услуги по транспортировке зерна.

Экономия на данном виде налога составила бы 5099 тыс. руб. за три года. Данные средства руководству предприятия предлагается направить на увеличение собственного капитала, так как значения всех показателей, характеризующих обеспеченность собственными средствами, не соответствуют нормативам. Так же данные меры позволят снизить себестоимость продукции и получить большую прибыль при меньших затратах.

Второе место по объемам уплаты занимает налог на прибыль организаций.

Для оптимизации данного вида налога предлагается создать на предприятии резервы. Ни один налоговый инспектор не сможет подвергнуть сомнению такой способ оптимизации налога на прибыль. С их помощью можно на вполне законных основаниях переносить на более поздний срок уплату налога на прибыль или вообще равномерно в течение года уменьшать его сумму за счет расходов, которые еще не возникли. По данным бухгалтерской отчетности 2008 года на предприятии ЗАО «Колос» дебиторская задолженность составляет 69475 тыс. руб. Наличие дебиторской задолженности свидетельствует о достаточно низкой платежной дисциплине покупателей. С помощью резерва по сомнительным долгам организация может обезопасить себя от несвоевременно расплачивающихся покупателей (заказчиков).

Неполученные долги имеют все признаки сомнительных:

* если задолженность возникла в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг;
* если задолженность не погашена в договорные сроки и ничем не обеспечена (п. 1 ст. 266 НК РФ).

Любая организация вправе принять решение о формировании резерва по сомнительным долгам (п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации).

В налоговом и бухгалтерском учетах правила формирования резерва различаются.

В бухгалтерском учете организация может принять решение о создании резервов с отнесением этих расходов в состав прочих (дебет счета 91-2 кредит счета 63), о чем должна быть сделана запись в учетной политике.

Резерв по сомнительным долгам для целей налогообложения могут создавать те организации, которые определяют доходы и расходы по методу начисления (пп. 7 п. 1 ст. 265 НК РФ).[5, с.220]

На основании п. 3 ст. 266 НК РФ налогоплательщик вправе создавать резервы по сомнительным долгам, отчисления в который включаются в состав внереализационных расходов (пп. 7 п. 1 ст. 265 НК РФ). Резерв по сомнительным долгам начисляется в конце отчетного (налогового) периода, что подтверждено п. 3 ст. 266 НК РФ, согласно которому суммы отчислений в эти резервы уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль.[2]

Иными словами, за счет создания резерва по сомнительным долгам организация оптимизирует платежи по налогу на прибыль.

Сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последний день отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности и исчисляется следующим образом:

* по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 дней - в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;
* по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 дней (включительно) - в сумму резерва включается 50% от суммы, выявленной на основании инвентаризации задолженности;
* сомнительная задолженность со сроком возникновения до 45 дней - не увеличивает суммы создаваемого резерва.

При этом сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода, определяемой в соответствии со ст. 249 НК РФ. В соответствии со ст. 249 НК РФ выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары, работы, услуги или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной формах.[5, с.215]

Рассчитаем влияние данного мероприятия на финансовое состояние предприятия.

Закрытое акционерное общество «Колос» отгрузило ООО «Мечта» зерно 14 апреля 2008 года. Продукции отгружено на 2100 тыс. руб. (в том числе НДС – 190,9 тыс. руб.). По условиям договора, товары должны быть оплачены в течение месяца с момента отгрузки (до 14 мая 2008 года). Однако в указанный срок денежные средства на расчетный счет предприятия от покупателя не поступили.

В целях налогообложения ЗАО «Колос» использует метод начисления. Предполагается, что учетной политикой организации закреплено создание резерва по сомнительным долгам (и в бухгалтерском, и в налоговом учете). Резерв формируется в соответствии с нормами ст. 266 НК РФ.

С 15 мая 2008 года дебиторская задолженность ООО «Мечта» считается сомнительной.

В последний день квартала 30 июня 2008 года ЗАО «Колос» провело инвентаризацию дебиторской задолженности. В результате была выявлена сомнительная дебиторская задолженность ООО «Мечта» на сумму 2100 тыс. руб., срок ее погашения истек 14 мая 2008 года (47 дней до конца второго квартала).

Дебиторская задолженность ООО «Мечта» попадает во вторую группу. Следовательно, в резерв сомнительных долгов во втором квартале можно включить 50% от этой суммы. Сумма резерва равна 1050 тыс. руб.

За полугодие выручка ЗАО «Колос» составила 25300 тыс. руб. (без НДС). 10% от этой суммы составляет 2530 тыс. руб. Следовательно, сумма резерва может быть полностью включена в налоговом учете во внереализационные расходы во втором квартале.

Расчет суммы экономии на налоге на прибыль приведен в таблице 11

Таблица 27 Расчет суммы экономии на налоге на прибыль

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение показателя, тыс. руб. |
| 1 | 2 |
| Прибыль | 13000 |
| Налог на прибыль без учета резерва | 2600 |
| Сумма резерва | 2530 |
| Налог на прибыль с учетом резерва | 2094 |
| Сумма экономии | 506 |

Организация 30 сентября включает в состав внереализационных расходов сумму 2530 руб., чем уменьшает сумму налога на прибыль на 506 тыс. руб. Уменьшая сумму налога на прибыль, организация увеличивает чистую прибыль, которая является одним из основных показателей финансового состояния предприятия.

Можно сделать вывод о том, что наиболее выгодно создавать резерв по сомнительным долгам организациям, с которыми несвоевременно рассчитываются покупатели, поскольку, используя такой резерв, организация может избежать существенных убытков в каком-то одном отчетном периоде. Организация, не дожидаясь, когда истечет срок исковой давности, может списать в расходы просроченную дебиторскую задолженность.

Поскольку формирование резервов по сомнительным долгам для целей налогового учета и целей бухгалтерского учета осуществляется независимо друг от друга, резервы могут быть образованы, например, только в налоговом учете, что не противоречит действующему законодательству.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Переход российской экономики к рыночным отношениям, коренным образом изменил условия экономической и финансовой деятельности предприятий и организаций. Проблемы налогообложения заняли лидирующее место в системе финансового менеджмента. У хозяйствующих субъектов появилась необходимость быстро ориентироваться в оптимизации налогообложения своих доходов, стремясь снизить налоговое бремя, компенсировать финансовые риски хозяйственной деятельности.

Целью данной дипломной работы являлось определение налоговой нагрузки, финансового состояния Закрытого акционерного общества «Колос» и разработка мер по оптимизации налогообложения на предприятии.

Анализируемый период охватывает три года работы предприятия с 2006 года по 2008 год.

В работе оценка финансового состояния предприятия проводится с помощью финансовых коэффициентов, которые подразделяют на следующие группы:

* платежеспособность;
* деловая активность;
* прибыльность, или рентабельность;
* финансовая (рыночная) устойчивость;

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Ликвидность баланса за весь анализируемый период можно назвать недостаточной (А1<П1). Но за анализируемый период значительно уменьшился платёжный недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств (соотношение по первой группе). В начале анализируемого периода соотношение было 0,15 к 1, в 2007 году – 0,3 к 1, а в 2008 году соотношение уже составило 0,41к 1, причиной улучшения ликвидности явилось увеличение наиболее ликвидных активов (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения) и уменьшение кредиторской задолженности.

Перспективная ликвидность отражает недостаток медленно реализуемых активов, необходимых для покрытия долгосрочных обязательств. Размер долгосрочных обязательств значительно превышает имеющиеся на предприятии оборотные активы. Предприятию необходимо отказаться от дальнейших заимствований.

Значения всех коэффициентов платежеспособности анализируемой организации на конец 2008 года находятся в пределах нормативов, за исключением коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами. За все три анализируемых года его значение отрицательно это говорит о том, что организация не обеспечена достаточным количеством собственных оборотных средств необходимых для осуществления деятельности.

Коэффициент текущей ликвидности (Кт.л.) позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Это главный показатель платежеспособности. Нормальным значением для данного показателя считаются соотношения от 1,5 до 3,5. С 2007г. значение коэффициента возросло на 43%.

Рентабельность представляет собой относительный показатель прибыли, т.е. размер прибыли, отнесённый к величине показателя, измеряющего вложения, затраты или иной аналогичный показатель.

Динамика значений коэффициентов рентабельности в 2007 году отрицательна. Уменьшение значений произошло в связи с тем, что темп прироста прибыли от продаж равный 11,2% меньше темпов прироста: выручки от продаж – 28,4% (для расчета рентабельности продаж); себестоимости продукции – 51,3% (для расчета рентабельности продукции). Так же наблюдается снижение у коэффициентов, где в числителе стоит чистая прибыль. Чистая прибыль уменьшилась по сравнению с предыдущим периодом, на это уменьшение повлияло в основном увеличение прочих операционных и внереализационных расходов и уменьшение прочих операционных и внереализационных доходов.

Финансовая устойчивость характеризует независимость организации с финансовой точки зрения, т.е. независимость от внешних источников финансирования.

Показатели финансовой устойчивости свидетельствует о том, что за весь анализируемый период организация показала себя весьма независимой от заёмных источников финансирования и её положение можно назвать устойчивым. Практически все показатели лежат в границах нормативных значений, за исключением коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами. На рассматриваемом предприятии собственными оборотными средствами за анализируемый период вообще не покрывались оборотные активы.

Значение коэффициента финансовой независимости (Кф.н.) находится в пределах ограничения, собственникам на конец 2008г. принадлежат 41,3% в стоимости имущества.

Анализ финансового положения предприятия показал, что организация в целом устойчива и работает стабильно. Данные показателей платежеспособности и финансовой устойчивости позволили дать оценку предприятия по 5-ти классам. Анализируемое предприятие получило 2 класс, т.е. предприятие с нормальным финансовым состоянием.

Анализ налогообложения ЗАО «Колос» показал, что в 2006-2008 гг. организация являлась плательщиком следующих основных налогов: налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, единый социальный налог, налог на имущество, транспортный налог, земельный налог, взносы на обязательное пенсионное страхование.

Объем налоговых платежей в 2007 г. по сравнению с 2006 г. увеличился с 2369,8 тыс. руб. до 58019 тыс. руб. на 4854,8 тыс. руб., что в процентом соотношении составило 204,9 %. В 2008 году платежи увеличились до 10852,0 тыс. руб.

Рост налоговых платежей в 2007 г. наблюдается: по налогу на добавленную стоимость на 3113 тыс. руб., в 2008 рост составил 92,5%. Рост величины налога на имущество в 2007 году составил 188,1 % (с 780 тыс. руб. до 2247 тыс. руб.), снижение сумм налога к уплате в 2008 году на 7,8 % обусловлено реализацией здания кузницы.

Величина транспортного налога сократилась на 10% в 2007 году, а в 2008 году снижение произошло еще 7,8 % это можно объяснить тем, что руководителем в период 2006-2008гг. производилась модернизация парка техники. Неэффективная техника была реализована.

В целом изменения отдельных налогов увеличило сумму налоговых отчислений в 2008 году на 3627,3 тыс. руб., что составило 50,2 %.

В 2007-2008 гг. значительный удельный вес в структуре всей суммы налогов составлял налог на добавленную стоимость (49,0% - 2007 год, 62,0% - 2008 год). Рост НДС обусловлен тем, что были найдены рынки сбыта, однако эти организации – покупатели, начисляют к уплате в бюджет НДС. Таким образом, в 2006-2008 гг. основными налогами, уплачиваемыми ЗАО «Колос» являлись налог на добавленную стоимость и налог на имущество.

Расчет налоговой нагрузки на предприятие произведен с использованием различных методик в связи с этим, значения показателя различны.

Значение нагрузки, рассчитанной в соответствии с методикой Департамента налоговой политики Министерства финансов РФ, увеличилось за три года в 3 раза и составило в 2008 году 6,8%. Однако существенным недостатком такого расчета является то, что он не позволяет определить влияние изменения структуры налогов на показатель налогового бремени.

Исходя из данных налоговой нагрузки, рассчитанной по методике М.Н.Крейниной, можно сделать вывод о том, что в 2007 году на один рубль балансовой прибыли налоговая нагрузка составила 63 коп. или доля налогов в балансовой прибыли составила 63,0%. Рост данного показателя к значению 2006 года составил 112,0%. В 2008 году он увеличился в 1,2 раза, таким образом, налоговая нагрузка на рубль прибыли составила 63,4%. Анализ нагрузки по методике Т.К. Островского позволяет сделать вывод о том, что наибольшая налоговая нагрузка приходится на прибыль до налогообложения. Значение данного показателя в 2007 году – 16,6%, а в 2008 году – 17,4% .

В динамике наблюдается рост практически всех коэффициентов, характеризующих налоговую нагрузку, рассчитанных по методике Ю.С. Цыганковой. Значение коэффициента налогообложения прибыли в 2007 году возросли по сравнению с 2006 годом, но снизились в 2008 году по сравнению с 2007 годом на 78,9%, это говорит о снижении доли налогов, уплачиваемых за счет прибыли предприятия. Коэффициент налогового эффекта увеличился в 2008 году на 106,3%, а за весь анализируемый период в 3 раза.

Не смотря на то, что значения налоговой нагрузки при различных методиках расчета не совпадают, объединяет их то, что в целом в ЗАО «Колос наблюдается тенденция к увеличению налоговой нагрузки. Поэтому руководству предприятия предлагается принять меры по оптимизации данных налогов.

В качестве основных направлений оптимизации налогообложения предложены:

- переход на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Реализация данного предложения позволит: увеличить чистую прибыль предприятия на 6725,2 тыс. руб., а также улучшить показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия: рентабельность единицы продукции возрастет на 4,2%, значение рентабельности собственного капитала, экономической рентабельности увеличивается на 11,6% и 11,5 % соответственно.

- оптимизация налога на имущество, позволит снизить себестоимость продукции, это также благоприятно отразится на рентабельности единицы продукции, также высвободившиеся денежные средства, предлагается направить на увеличение собственного капитала. Это в будущем позволит улучшить значения показателей финансовой устойчивости.

Оптимизация налога на прибыль путем создания резерва по сомнительным долгам, увеличивает сумму чистой прибыли предприятия, которую можно вложить в новое производство.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что оптимизация налогообложения позволяет улучшить показатели деятельности предприятия и соответственно его финансовое состояние.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ (действующая редакция) // http://www.consultant.ru/ popular/54824/
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть II // http://www.consultant.ru/popular/znb/
3. Абрамов М.Д. Снижение налогов на производство как способ повышения эффективности экономики // Налоговые споры: теория и практика, 2008. - № 3. – С.16
4. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоговая политика и налоговое администрирование: Учебное пособие. – М.: Экономистъ, 2006. – 591 с.
5. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика / А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин. – М.: Юрайт, 2007. - 320 с.
6. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 288 с.: ил.
7. Балакирев Н.Н., Литвиненко А.Н. Налоговое планирование на предприятии: Учебное пособие. – М.: Знание, ИВЭСЭП, 2008. – 59 с.
8. Вакуленко Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. – М.: Герда, 2007. – 160 с.
9. Владимирова Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Учебное пособие. **–** М.: Дашков и К, 2007. **–** 308 с.
10. Вылкова Е.С., Романовский М.В. Налоговое планирование. - СПб.: Питер, 2007. — 634 с.
11. Грищенко А.В. Оптимизация налогооблагаемой базы // Налоговое планирование, 2007. - №1. - С.3
12. Занкин Д. Б. К вопросу о правовых пределах налоговой оптимизации // Финансовое право, 2008. - № 6. - С. 35
13. Зиновьева Н.Г. Налоговое планирование как способ повышения эффективности функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей // Российский налоговый курьер, 2009. - №3. – С.12
14. Ю.А. Лукаш Как законно уменьшить налоги фирмы. Плюсы и минусы различных схем ухода от налогов– 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007.– 432 с.
15. Ларионова Е.Л., Анализ финансового состояния предприятия – М.: БУКЛАЙН, 2008. - 40 с.
16. Финансы организации / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Скамай Л.Г. – М.: Инфа-М, 2007. – 50 с.
17. Ю.М. Лермонтов Оптимизация налогообложения: рекомендации по и уплате налогов.- М.: Налоговый вестник, 2008.- 352 с.
18. Либерман И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности – М.: Риор, 2007.
19. Любушкин Н.П. Анализ финансового состояния организации: учебное пособие. – М.: «Эксмо», 2006. – 256 с.
20. Милаков И.С. Комментарии к статье «Путь от налоговой оптимизации до налогового преступления» // Горячая линия бухгалтера. - 2008. - № 20. – С.19
21. Островенко Т.Ж. Налоговая нагрузка на предприятие: обобщающие и частные показатели // Аудиторские ведомости. - 2001. - № 9. – С.10
22. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности – М.: «Инфра-М», 2006
23. Уйменов И.А. Определены пределы налоговой оптимизации// Налогообложение. – 2008. - №8. – С.7
24. Федосимов Б.А. Оценка налоговой нагрузки предприятий // Налоги. - 2008. - № 1. – С.7
25. Хотинская Г.И., Харитонова Т.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия (в сфере услуг) – М.: Издательство "Дело и сервис", 2007
26. Чипуренко Е.В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление - М.: Налоговый вестник. – 2008. – 259 с.
27. Щиборщ К.В., Анализ хозяйственной деятельности предприятий России – М.: Издательство "Дело и сервис", 2008