**Тема 4. Управление налоговыми рисками на основе концепции CVP анализа**

**Тема 4.1. Налоговые факторы в анализе структуры элементов основного капитала**

*Основной капитал* представляет собой источники средств, инвестированные (долгосрочно размещенные) во внеоборотные активы. Поэтому, анализируя налоговые факторы в основном капитале, нужно иметь в виду и направления их размещения, и источники формирования.

*По направлениям размещения* *элементы* основного капиталапредставляют собой следующие виды внеоборотных активов: нематериальные активы; основные средства; незавершенное строительство; долгосрочные финансовые вложения; доходные вложения в материальные ценности; отложенные налоговые активы.

В составе внеоборотных активов содержится один непосредственно налоговый показатель – отложенные налоговые активы, рост балансовых остатков которых увеличивает текущий налог на прибыль отчетного периода относительно условного налога на прибыль, но приводит к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в следующих периодах. Другие элементы внеоборотных активов могут опосредованно влиять на налогообложение. Например, увеличение объема основных средств связано с увеличением налога на имущество организаций и снижением налога на прибыль.

*По источникам формирования* основный капитал может быть сформирован за счет: уставного капитала, накопленной амортизации, нераспределенной прибыли и долгосрочных заемных источников. Известно, что величина накопленной амортизации и нераспределенной прибыли тесно связана с налогообложением прибыли в предыдущих периодах. В составе долгосрочных заемных источников также имеются факторы, связанные с налогообложением. Например, привлечение долгосрочных кредитов в определенной мере уменьшает налог на прибыль. Наличие в долгосрочных заемных средствах отложенных налоговых обязательств свидетельствует об уменьшении текущего налога на прибыль отчетного периода относительно условного налога на прибыль, но приводит к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в следующих периодах

Таким образом, *по отношению к налогообложению* элементы основного капитала могут являться фактором увеличения или уменьшения налоговой нагрузки, или быть по отношению к нему нейтральными.

Соответственно анализ структуры элементов основного капитала может быть рассмотрен по трем *направлениям*:

* 1. анализ внеоборотных активов;
  2. анализ источников формирования внеоборотных активов;
  3. анализ налоговых факторов внеоборотных активов и их источников.

*Анализ внеоборотных активов* подразумевает изучение возможностей возврата вложенных средств или реализации на рыночных условиях, эффективности и степени участия в хозяйственной деятельности; имущественных прав, а также их ограничений (обременений); структуры, динамики и структурной динамки элементов внеоборотных активов; косвенного влияния изменений в составе и структуре внеоборотных активов на налогообложение.

*Анализ источников формирования внеоборотных активов* направлен на выявление соответствия потребности по объему и срокам использования; стоимости источников и целесообразности их использования; удельных весов различных источников внеоборотных активов и их временных или причинно-обусловленных изменений и их косвенное влияние на налогообложение.

Анализ налоговых факторов внеоборотных активов и их источников изучает в*лияние на налоговую нагрузку:*

• наличия и использованияамортизируемого имущества; объектов движимого и недвижимого имущества; характеристик транспортных средств; объектов имущества, приобретенных и/или отчужденных на заведомо невыгодных условиях; образования и погашения отложенных налоговых активов

• трансформаций в структуре источников финансирования внеоборотных активов, изменяющих налогообложение прибыли.

Очевидно, что первые два направления анализа основного капитала - «*анализ внеоборотных активов» и «анализ источников формирования внеоборотных активов» -* являются общими, удовлетворяющими интересы различных групп пользователей экономической информации. Третье направление - «анализ внеоборотных активов и их источников», изучает специальные вопросы, интересующие лиц, подготавливающих и принимающих налоговые решение, и в первую очередь, налоговых консультантов. При этом все три направления анализа основного капитала тесно взаимосвязаны между собой. Так, например, анализ амортизируемого имущества тесно связан с анализом его эффективности и степенью использования в хозяйственной деятельности.

***Пример 4.1***

*Составим аналитическую таблицу на основании данных регистров бухгалтерского учета, бухгалтерской и налоговой отчетности, позволяющую проанализировать, каким образом изменения в структуре внеоборотных активов могли повлиять на налогообложение организации.*

*Показатели структуры внеоборотных активов организации*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Анализ элементов основного капитала по отношению к налогообложению* | | | | | | | | | |
| *№ п/п* | *Показатель* | | *31.12.2020* | | *31.12.2021* | | *Изменение за год* | | |
| *Сумма, тыс.руб.* | *Удельный вес, в %* | *Сумма, тыс.руб.* | *Удельный вес, в %* | *Сумма, тыс. руб.* | *Темп роста, %* | *в структуре, %* |
| *1.* | *Нематериальные активы* | | *180* | *0,12* | *120* | *0,07* | *-60* | *67* | *-0,05* |
| *2.* | *Основные средства* | | *145 029* | *98,13* | *172 536* | *98,06* | *+27 507* | *1,19* | *-0,07* |
| *3.* | *Незавершенное строительство* | | *-* | *-* | *-* | *-* | *-* | *-* | *-* |
| *4.* | *Доходные вложения в материальные ценности* | | *-* | *-* | *-* | *-* | *-* | *-* | *-* |
| *5.* | *Долгосрочные финансовые вложения* | | *2 569* | *1,74* | *3 264* | *1,86* | *+695* | *1,27* | *+0,12* |
| *6.* | *Отложенные налоговые активы* | | *20* | *0,01* | *27* | *0,02* | *+7* | *1,35* | *+0,01* |
| *7* | *Прочие внеоборотные активы* | | *3* | *0,00* | *5* | *0,00* | *+ 2* | *1,67* | *0,00* |
| *8.* | ***Итого внеоборотные активы*** | | *147 801* | *100,0* | *175 952* | *100,0* | *+28 151* | *1,19* | *0,00* |
| ***в том числе*** | | |  |  |  |  |  |  |  |
| *8.1.* | | *Амортизируемые объекты в целях налогообложения прибыли* | *132 960* | *89,96* | *161 517* | *91,80* | *+28 557* | *1,21* | *+1,84* |
| *8.2.* | | *Имущество, признаваемое объектом налогообложения налогом на имущество* | *145 029* | *98,13* | *172 536* | *98,06* | *+27 507* | *1,19* | *-0,07* |
| *8.3.* | | *Транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения транспортным налогом* | *72 510* | *49,06* | *59 531* | *33,83* | *-15,23* | *0,82* | *-15,23* |

*Информация, представленная в таблице, позволяет не только проследить изменение имущественного положения организации, но и связанного с ним изменения налоговых факторов.*

***Анализ влияния амортизируемого имущества на налоговую нагрузку и чистую прибыль***

*Показатели налоговой нагрузки амортизируемого имущества* – это количественные характеристики налогового бремени конкретного налогоплательщика, уровень и динамика которых тесно взаимосвязана с наличием объектов амортизируемого имущества в течение налогового периода.

Сфера применения показателей налоговой нагрузки зависит от механизма их формирования. Существуют три основных группы показателей налоговой нагрузки. К первой относятся показатели, формируемые на налоговой базе, предназначенные для оценки соотношения их стоимостного выражения и налогового бремени, связанного с их наличием. Во вторую включаются показатели, в основе формирования которых лежит определенный метод исчисления и предназначенные для оценки влияния налогового бремени на сформированные аналогичным методом неналоговые финансовые показатели. К третьей группе принадлежат показатели, формируемые на основе методов сравнения («абсолютное», «относительное» и т.д.), предназначены для оценки других показателей налоговой нагрузки на основе сопоставления их уровня и динамики в различных рассматриваемых вариантах.

*Амортизируемым имуществом* в целях налогообложения прибыли признается имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (если иное не предусмотрено главой 25 НК РФ), которые используются для извлечения дохода. Амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 100 000 рублей. Из состава амортизируемого имущества исключаются основные средства:

- переведенные по решению руководства организации на консервацию продолжительностью свыше трех месяцев;

- находящиеся по решению руководства организации на реконструкции и модернизации продолжительностью свыше 12 месяцев, за исключением случаев, если основные средства в процессе реконструкции или модернизации продолжают использоваться налогоплательщиком в деятельности, направленной на получение дохода.

Среди показателей, формируемых на налоговой базе, можно выделить *коэффициент налогообложения стоимости амортизируемого имущества* (Кнаи), показывающий соотношение налоговых издержек, связанных с наличием объектов амортизируемого имущества и его среднегодовой балансовой стоимости.

**Кнаи  = НИАИ :САИ (4.1)**

где НИАИ – начисленные налоги, обусловленные наличием в течение налогового периода объектов амортизируемого имущества (налог на имущество; транспортный налог; налог на игорный бизнес); САИ – среднегодовая балансовая стоимость амортизируемого имущества.

Среди показателей, в основе формирования которых лежит определенный метод сравнения можно выделить влияние наличия объектов амортизируемого имущества на величину следующих налоговых показателей:

• в*лияние на налог на прибыль наличия объектов амортизируемого имущества* (∆НПОАИ), а именно налоговой амортизации и налогов, относимых на расходы, связанных с наличием объектов амортизируемого имущества:

**∆НПОАИ = - (Ан+Ап+НИАИ)\*0,20 (4.2)**

где Ан **–** амортизация для целей налогового учета, начисленная за анализируемый период; **Ап –** амортизационная премия.

• *влияние наличия и использования объектов амортизируемого имущества на совокупные налоговые издержки* *организации* (∆НПОАИ),то есть на всю совокупность начисленных за анализируемый период налогов, за исключением тех, по которым организация не является налогоплательщиком:

**∆НИОАИ = 0,80\*НИАИ - 0,20\*Ан-0,20\*Ап (4.3)**

• *влияние наличия и использования объектов амортизируемого имущества на величину чистой прибыли* (∆ЧПАИ) **-** показывает, каким образом суммы бухгалтерской и налоговой амортизации вместе с налогами, обусловленными наличием объектов амортизируемого имущества, влияют на величину чистой прибыли организации-налогоплательщика:

**∆ЧПАИ=-Аб+0,20\*Ан+0,20\*Ап +ΔОНА-ΔОНО - 0,80\*НИАИ (4.4)**

где Аб – амортизация для целей бухгалтерского учета, начисленная за период; Ан **–** амортизация для целей налогового учета, начисленная за период.

**С 2021 года**

**∆ЧПАИ=-Аб- НИАИ + Влияние на расход по налогу на прибыль (Влияние на текущий налог на прибыль +Влияние на отложенный налог на прибыль)(4.4.1)**

Среди показателей, формируемых на основе методов сравнения можно привести абсолютное и относительное изменение показателей первых двух групп, связанное с изменением стоимости объектов амортизируемого имущества.

***Пример 4.2***

*Стоимость амортизируемого имущества увеличилась в налоговом учете организации на 15 000 тыс. руб., в бухгалтерском учете - на 20 000 тыс. руб. Амортизация начисляется с 1 января 2020 г. в бухгалтерском и налоговом учете линейным методом, срок полезного использования - 60 месяцев. Ставка налога на имущество – 2%.   Определите влияние этого фактора на изменение налоговой нагрузки и величину чистой прибыли. Допущение: сумма налогов, кроме налога на имущество, не изменяется.*

*Произведенм следующие расчеты.*

*1. 20 000 : 60 х 12 = 4000 тыс. руб. – годовая амортизация в бухгалтерском учете;*

*2. 15 000 : 60 х 12 = 3000 тыс. руб.  – годовая амортизация в налоговом учете;*

*3. (20 000 + (20 000 – 4000)) : 2 = 18 000 тыс. руб. - увеличение среднегодовой стоимости амортизируемого имущества в бухгалтерском учете;*

*4. 18 000 тыс. руб. х 2% = 360 тыс. руб.– изменение суммы налога на имущество;*

*0,80 х 360 - 0,20 х 3000 = - 312 тыс. руб. - влияние увеличения стоимости амортизируемого имущества на изменение налоговой нагрузки;*

*Изменение ОНА=0,2 х (4000 - 3000)*

*-4000 + 0,20 х 3000 - 0,80 х 360 + 0,2 х (4000 - 3000) = - 3488 тыс. руб. - влияние увеличения стоимости амортизируемого имущества организации на величину чистой прибыли.*

*Увеличение стоимости амортизируемого имущества повлечет за собой снижение совокупной налоговой нагрузки на 312 тыс. руб. и снижение чистой прибыли на 3488 тыс. руб.*

Ниже представлен расчёт в соответствии с 18-ПБУ

*Таблица*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Показатель* | *Бухгалтерский учёт* | *Налоговый учёт* |  |
| *Изменение стоимости амортизируемого имущества* | *20000* | *15000* | *5000* |
| *Годовая амортизация* | ***4000*** | *3000* |  |
| *Увеличение среднегодовой стоимости амортизируемого имущества в бухгалтерском учете* | *18000* |  |  |
| *изменение суммы налога на имущество* | *360* |  |  |
| ***влияние увеличения стоимости амортизируемого имущества на изменение налоговой нагрузки в т.ч.*** | *-312* |  |  |
| *по причине амортизации в налоговом учёте= 0,2\*3000* | *600* |  |  |
| *по причине иналога на имущество = 0,8\*360* | *288* |  |  |
| *Изменение ОНА* | *800* | *600* | *200* |
| *влияние увеличения стоимости амортизируемого имущества организации на величину чистой прибыли* | ***-3488*** |  |  |
| ***Расчёт в соответствии с новым 18*** *ПБУ* |  |  |  |
| *Влияние на расход по налогу на прибыль* | *-872* |  |  |
| *Влияние на текущий налог на прибыль =-0,2\*(3000+360)* | *-672* |  |  |
| *Влияние на отложенный налог на прибыль=***∆***ОНО-***∆***ОНА* | *-200* |  |  |
| *влияние увеличения стоимости амортизируемого имущества организации на величину чистой прибыли* | *-3 488* |  |  |
| *-4000 + 0,20 х 3000 - 0,80 х 360 + 0,2 х (4000 - 3000) = - 3488 тыс. руб* |  |  |  |

**Анализ движения основных средств и эффективности использования**

**амортизируемого имущества**

Анализ эффективности использования амортизируемого имущества предполагает исчисление для основных производственных фондов и объектов интеллектуальной собственности трех групп показателей:

1) отдачи объектов амортизируемого имущества;

2) емкости расходов, связанных с начислением амортизации в общей величине затрат;

3) рентабельности использования амортизируемого имущества.

Показатели отдачи исчисляются как отношение показателя выручки к среднегодовой стоимости того вида амортизируемого имущества, эффективность использования которого оценивается. К составу показателей отдачи амортизируемого имущества относятся показатели: фондоотдачи и амортизациоотдачи основных производственных фондов и объектов интеллектуальной собственности.

Показатель фондоотдачи основных производственных фондов (Фо опф) представляет собой отношение выручки от продаж (Впр) к среднегодовой остаточной стоимости основных производственных фондов (ОПФср):

**Фо опф = В : ОПФср (4.5)**

Показатели второй группы, названные нами показателями емкости (фондоемкости, амортизациоемкости), являются показателями, обратными показателям отдачи. Для основных производственных фондов эти показатели могут быть рассчитаны следующим образом:

**Фе опф = 1 : Фо опф = ОПФср : В (4.6)**

где Феопф — фондоемкость основных производственных фондов; ОПФср — среднегодовая остаточная стоимость основных производственных фондов; В — выручка от продаж за период.

Показатель фондоотдачи основных производственных фондов показывает, сколько рублей выручки приходится на один рубль их среднегодовой стоимости.

Показатели рентабельности исчисляются как отношение показателей прибыли к среднегодовой стоимости того вида амортизируемого имущества, рентабельность которого оценивается.

Показатели отдачи, емкости и рентабельности объектов интеллектуальной собственности рассчитываются аналогично приведенным показателям использования основных производственных фондов и могут быть использованы налоговым консультантом для оценки их эффективности использования.

На каждый из перечисленных показателей эффективности использования амортизируемого имущества влияет его стоимость, чем она больше, тем каждый из них меньше. Влияние же параметров налогообложения можно проследить только в отношение двух следующих показателей:

• доля амортизационных расходов в составе себестоимости:

**ДАс = Аб : Сб (4.7)**

где Аб – амортизация, начисленная за анализируемый период для целей бухгалтерского учета, Сб– себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг по данным бухгалтерского учета;

• рентабельность амортизационных затрат, рассчитанная на бухгалтерской прибыли:

**Раз = Пб : Аб\*100% (4.8)**

К традиционным показателям, используемым для оценки движения основных средств, относятся коэффициент обновления; коэффициент выбытия и коэффициент прироста основных средств.

*Коэффициент обновления основных средств* (КобнОС) показывает, сколько стоимости вновь поступивших основных средств приходится на рубль их балансовой стоимости на конец периода:

**КобнОС = ОСпост : ОСкп****(4.9)**

где ОСпост – стоимость основных средств, поступивших за период; ОСкп– балансовая стоимость основных средств на конец периода.

*Коэффициент выбытия основных средств*(КвыбОС) показывает соотношение выбывшей за период стоимости основных средств и их балансовой стоимости на начало этого периода:

**КвыбОС = ОСвыб : ОСнп****(4.10)**

где ОСвыб – стоимость основных средств, выбывших за период; ОСнп– балансовая стоимость основных средств на начало периода.

*Коэффициент прироста основных средств* (КпрОС) показывает прирост стоимости основных средств за период по отношению к их балансовой стоимости на начало периода:

**КпрОС = (ОСпост - ОСвыб ) : ОСнп (4.11)**

Приведенные показатели, характеризующие изменение стоимости основных средств, возникающее в результате их движения (поступления или выбытия) полезны для руководителей и инвесторов, но слабо информативны для налогового консультанта, поскольку их взаимосвязь с показателями налогообложения не является очевидной. Для налогового консультанта необходим инструментарий, позволяющий оценить воздействие движения основных средств на важнейшие параметры финансово-хозяйственной деятельности, и обязательно на параметры налогообложения.

Управленческие решения о движении (поступлении и выбытии) объектов основных средств должны быть целесообразными с точки зрения трех взаимосвязанных аспектов финансово-хозяйственной деятельности организации-налогоплательщика:

**•** во-первых, они должны оказывать эффективное воздействие на конечный финансовый результат, а именно на прибыль, остающуюся в распоряжении организации после уплаты налогов;

**•** во-вторых, такие решения должны позитивно влиять на имущественное положение организации-налогоплательщика;

**•** в-третьих, быть рациональными в части налоговых последствий, то есть влияния на общую сумму начисляемых и уплачиваемых налогов.

Решения о поступлении и выбытии основных средств достаточно многообразны и касаются различных видов хозяйственных операций: приобретения основных средств за плату, их безвозмездного получения, продажи основных средств, передачи в счет вклада в уставный капитал дочерних организаций, списания неполностью амортизированных объектов основных средств и др. Принятие обоснованных решений о таких хозяйственных операциях должно базироваться на понимании роли основных средств в составе имущества организации, а также характера их влияния на финансовое состояние и результаты деятельности.

**Тема 4.2. Анализ оборотного капитала с учетом налогового фактора**

*Оборотный капитал* представляет собой часть источников финансирования организации, вложенных в оборотные средства,обслуживающие процесс хозяйственной деятельности, участвующие одновременно и в процессе производства, и в процессе реализации продукции.

Наличие налоговых статей в составе оборотных активов организации показывает, что капитал авансируется в налоговые расчеты в течение каждого налогового периода, поэтому их можно считать *оборотными налоговыми активами*. К составу оборотных налоговых активов можно, прежде всего, отнести НДС по приобретенным ценностям и значительно реже - дебиторскую задолженность налогового характера, возникающую с момента признания налоговыми органами переплаты налога. Оборотные налоговые активы имеют по сравнению с другими элементами оборотных активов следующие экономические особенности. Они не изменяют денежной формы, в то время как для других элементов оборотных активов характерно ее изменение с денежной на товарную и с товарной на денежную. Они предъявляются к вычету в течение налогового периода, а не в течение финансового цикла, как другие виды оборотных активов. Вместе с тем, оборотные налоговые активы находятся в постоянном обороте и могут иметь как собственные, так и заемные источники финансирования, и отражаются на вновь созданной стоимости, что позволяет их с экономической точки зрения считать элементами оборотных активов.

Для оценки влияния налогов на эффективность использования капитала могут применяться показатели рентабельности, общие показатели оборачиваемости и показатели влияния оборотного капитала на приращение прибыли (таблица 3.21).

К *общим показателям оборачиваемости* относятся прямой коэффициент оборачиваемости; коэффициент закрепления; период оборачиваемости оборотных средств.

*Прямой коэффициент оборачиваемости* оборотных активов показывает, сколько оборотов совершит оборотный капитал, возвращаясь в составе выручки. Его рост свидетельствует о повышении эффективности функционирования оборотного капитала. Единицами измерения показателя являются «обороты». Прямой коэффициент оборачиваемости оборотных активов (КобОА) рассчитывается по формуле:

**КобОА = Вн : ОАср (4.12)**

где Вн — выручка (нетто) от реализации товаров, работ, услуг (без НДС) за период; ОАср — средняя за период величина стоимости оборотных средств.

*Коэффициент закрепления* (обратный коэффициент оборачиваемости оборотных активов) показывает, сколько рублей средней за период стоимости оборотных активов приходится на рубль выручки от реализации (без НДС). Позитивной тенденцией является снижение коэффициента закрепления. Коэффициент закрепления является показателем обратным прямому коэффициенту оборачиваемости. Единицами его измерения является «1/обороты». Коэффициент закрепления (КзакрОА) рассчитывается по формуле:

**КзакрОА = 1 : КобОА = ОАср : Вн (4.13)**

*Период оборачиваемости оборотных средств* показывает время одного оборота капитала, вложенного в оборотные активы, в днях. Поэтому единицами его измерения являются «дни». Период оборачиваемости оборотных средств (ТобОА) рассчитывается по формуле:

**ТобОА= Ткал : Коб ОА= Ткал\* ОАср: Вн (4.14)**

где Ткал - продолжительность календарного периода, за который берется выручка и рассчитывается средний остаток оборотных средств, в днях.

На каждый из перечисленных показателей оборачиваемости оказывают влияние налоговые факторы, представленные балансовыми остатками НДС по приобретенным ценностям в составе средней величины оборотных активов. Для выявления такого влияния представляется целесообразным использовать следующий методический прием: рассчитывать показатель до изменения в уровне НДС по приобретенным ценностям и с учетом анализируемых изменений (без влияния других факторов). Разница в значении показателей оборачиваемости будет обусловлена изменением в уровне балансовых остатков НДС.

Оценить эффективность использования капитала, авансированного в совокупность оборотных активов можно также на основе следующих показателей:

*1) рентабельность оборотных активов* (РОА) - обобщающий показатель эффективности использования оборотного капитала:

**РОА =Пп : ОАср \* 100 % = Рпр \* КобОА (4.15)**

гдеПп - прибыль от продаж; ОАср – средняя сумма оборотных активов за период; Рпр –рентабельность продаж; КобОА – прямой коэффициент оборачиваемости;

2) *прирост выручки от экстенсивных факторов* (ΔВэ) - характеристика количественного аспекта оборотных активов:

**ΔВэ = КобОАбаз \* (ОАк.п - ОАн.п)** **(4.16)**

где КобОАбаз - коэффициент оборачиваемости оборотных активов отчетного периода; ОАк.п и ОАн.п - сумма оборотных активов на конец и начало периода соответственно;

3) *дополнительно привлеченные в оборот* (+) *или высвобожденные из оборота* (-) *оборотные средства* (ΔОА) – показывает изменение потребности в оборотном капитале, обусловленное изменением его оборачиваемости:

**ΔОА= Внотч : 360 \* (Тоботч - Тоббаз) (4.17)**

гдеВнотч – выручка нетто (без НДС) отчетного периода; Тоботч – Тоббаз– период оборота оборотного капитала в отчетном и базисном периодах соответственно;

4) *прирост выручки от интенсивных факторов*, повлекших за собой ускорение оборачиваемости (ΔВи) - характеристика качественного аспекта оборотных активов:

**ΔВи = ОАк.п \* (КобОАотч - КобОАбаз) (4.18)**

гдеОАк.п - сумма оборотных активов на конец периода; КобОАотч и КобОАбаз- прямой коэффициент оборачиваемости за отчетный и базисный периоды соответственно;

5) *влияние оборачиваемости оборотного капитала на приращение прибыли* (ΔПп) – характеристика изменения суммы прибыли от продаж, обусловленное изменением оборачиваемости оборотного капитала:

**ΔПп = Ппбаз \* КобОАотч : КобОАбаз - Ппбаз (4.19)**

гдеПпбаз - сумма прибыли от продаж базисного периода; КобОАотч и КобОАбаз - прямой коэффициент оборачиваемости за отчетный и базисный периоды соответственно

На указанные показатели эффективности использования капитала, авансированного в оборотные активы, безусловно, оказывают влияние показатели налогообложения. Это обусловлено тем, что на каждый из них влияет величина НДС по приобретенным ценностям в составе оборотных активов через показатели «сумма оборотных активов», «прямой коэффициент оборачиваемости» или «период оборота». Помимо этого, на показатели «рентабельность оборотных активов» и «влияние оборотного капитала на приращение прибыли» влияют те налоги и сборы, величина которых включается в расходы при исчислении налогооблагаемой прибыли. Прежде всего, это страховые взносы во внебюджетные фонды.

***Пример 4.3***

*Определим влияние на рентабельность оборотных активов изменения налоговых факторов: суммы страховых взносов, влияющей на величину прибыли, и балансового остатка НДС по приобретенным ценностям, основываясь на данных, представленных в таблице .*

*Таблица*

*Исходные данные для оценки влияния налоговых факторов*

*на оборачиваемость оборотных активов организации*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Наименование показателя* | | *Сумма, руб.* | |
| *в отчетном году* | *в базовом году* |
| *Прибыль* | | *220 536* | *207 498* |
| *Страховые взносы* | | *32 175* | *30 254* |
| *Сумма оборотных активов* | *на 31.12.20* | *1 275 890* | *1 186 523* |
| *на 31.12.21* | *1 315 692* | *1 275 890* |
| *НДС по приобретенным ценностям* | *на 31.12.20* | *318 973* | *305 298* |
| *на 31.12.21* | *345 986* | *318 973* |

*Рассчитаем следующие показатели:*

*1) среднегодовую величину оборотных активов:*

*а) (1 275 890 + 1 315 692) : 2 = 1 295 791 руб.- в отчетном году;*

*б) (1 186 523 + 1 275 890) : 2 = 1 231 207 руб.- в базисном году;*

*в) ((1 315 692 - 345 986 + 318 973) + 1275 890) : 2 = 1 282 285 руб. – условную - в отчетном году с неизменным НДС базисного года;*

*2) условную прибыль от продаж отчетного года, исчисленную с учетом суммы страховых взносов базисного года 220 536 + 32 175 – 30 254 = 222 457 руб.;*

*3) рентабельность оборотных активов:*

*а) 220 536 : 1 295 791 \* 100% = 17,02%– в отчетном году;*

*б) 207 498 : 1 231 207 \* 100% = 16,85% – в базисном году;*

*в) 220 536 : 1 282 285 \* 100% = 17,20% – в отчетном году, при неизменном НДС*

*г) 222 457 : 1 295 791 \* 100% = 17,17% – в отчетном году, при неизменной сумме страховых взносов;*

*д) 222 457 : 1 282 285 \* 100% = 17,35% – в отчетном году, при неизменности обоих налоговых факторов.*

*4) отклонение фактической рентабельности продаж от условной, рассчитанной при неизменности:*

*а) НДС - 17,02% - 17,20% = -0,18% - снижение рентабельности, связанное с ростом балансовых остатков НДС по приобретенным ценностям в отчетном году по сравнению с базисным*

*б) страховые взносы: 17,02% - 17,17% = - 0,15% снижение рентабельности, связанное с ростом суммы страховых взносов, уменьшающих сумму прибыли от продаж;*

*в) НДС и страховые взносы: 17,02% - 17,35% = - 0,33% - снижение рентабельности отчетного года по сравнению в базисным ввиду негативного влияния обоих налоговых факторов.*

*Вывод: рост налоговых показателей негативным образом повлиял на снижение рентабельности активов. Вместе с тем, рост суммы страховых взносов при росте объема производства и реализации вполне логичен, как и увеличение балансовых остатков НДС по приобретенным ценностям, поскольку свидетельствует о расширении масштабов деятельности, которое подтверждается повышением значения рентабельности оборотных активов в отчетном году по сравнению с базисным.*

Для выявления возможностей использования показателей оборачиваемости для оценки вычета НДС используют частные показатели оборачиваемости, которые используются для оценки эффективности функционирования оборотного капитала и показывают, насколько быстро обращается капитал, авансированный в отдельные элементы оборотных активов (табл. 3.21).

Средний период вычета НДС из бюджета также нуждается в количественной оценке, которая может быть построена по аналогии с оборачиваемостью дебиторской задолженности. Поэтому, показателями, используемыми для вычета НДС, будем считать:

• *период оборота НДС по приобретенным ценностям* (ТобвычНДС):

**ТобвычНДС = Ткал х НДСпц ср : Вн (4.20)**

где Ткал — продолжительность календарного периода; НДСпц ср — средняя за период величина НДС по приобретенным ценностям; Вн — выручка от реализации нетто (без НДС);

*• изменение периода оборота НДС по приобретенным ценностям* в днях (ТобвычНДС) - абсолютное изменение периода оборота в днях (среднего времени налогового вычета (возмещения) НДС по приобретенным ценностям) в текущем периоде по сравнению с базисным:

**ΔТобвычНДС = ТобвычНДСтек – ТобвычНДСбаз (4.21)**

где ТобвычНДСтек; ТобвычНДСбаз -период оборота НДС по приобретенным ценностям в целом, в текущем и базисном периодах соответственно;

* *оценочный критерий:*

**ТобНДСвыч > 0** - ухудшение политики зачета по НДС, поскольку среднее время его погашения в текущем периоде по сравнению с базисным возросло.

**ТобНДСвыч < 0** - политика зачета по НДС текущего периода более эффективна, чем базисного.

Период оборота НДС по приобретенным ценностям оказывает влияние на продолжительность финансового цикла организации-налогоплательщика, следовательно, и на эффективность функционирования ее капитала в целом.

***Пример 4.4***

*Оценим изменение оборачиваемости НДС по приобретенным ценностям. Известно, что величина выручки с учетом НДС (20%) в базисном периоде составила 2150 тыс. руб., в отчетном периоде — 2490 тыс. руб., а НДС по приобретенным ценностям на начало базисного периода — 150 тыс. руб., на конец базисного периода (начало отчетного периода) — 170 тыс. руб., на конец отчетного периода — 190 тыс. руб.*

*Рассчитаем следующие показатели:*

*1) среднегодовую величину НДС по приобретенным ценностям в базисном периоде: (150 тыс. руб. + 170 тыс. руб.) : 2 = 160 тыс. руб.;*

*2) среднегодовую величину НДС по приобретенным ценностям в отчетном периоде: (170 тыс. руб. + 190 тыс. руб.) : 2 = 180 тыс. руб.;*

*3) выручку без НДС в базисном периоде: 2150 тыс. руб. – 2150 тыс. руб. х 20% : 120% = 1791,7 тыс. руб.;*

*4) выручку без НДС в отчетном периоде: 2490 тыс. руб. – 2490 тыс. руб. х 20% : 120% = 2075 тыс. руб.;*

*5) период оборачиваемости НДС по приобретенным ценностям в базисном периоде: 360 дн. х 160 тыс. руб. : 1791,7 тыс. руб. = 32 дня;*

*6) период оборачиваемости НДС по приобретенным ценностям в отчетном периоде: 360 дн. х 180 тыс. руб. : 2075 тыс. руб. = 31 день;*

*7) изменение периода оборачиваемости (вычета) НДС по приобретенным ценно­стям: 31 – 32 = -1 день.*

*Вывод: проведенные расчеты свидетельствуют о том, что, средний срок вычета НДС сократился на 1 день, то есть эффективность налоговой политики организации в отношении зачета по НДС улучшилась.*

Потребность организации в оборотном капитале и обеспеченность этой потребности являются важнейшими характеристиками финансово-хозяйственной деятельности организации. В современной теории финансов принято считать, что потребность в оборотном капитале определяется потребностями производства и обращения. Налоговому консультанту важно знать, следует учитывать, что потребность в оборотном капитале также зависит от уровня налоговых издержек и порядка их погашения. Налоговые издержки являются фактором потребности в оборотном капитале по своему экономическому содержанию и месту в системе финансовых показателей. По экономическому содержанию налоговые издержки являются *разновидностью предпринимательских издержек*, которые нуждаются в возмещении во вновь создаваемой стоимости в каждом обороте капитала организации, для выполнения обязательств в каждом налоговом периоде. В системе финансовых показателей налоговые издержки являются факторным показателем, влияющим на уровень других финансовых показателей, определяющим уровень потребности в оборотном капитале. Налоговые издержки и порядок их погашения влияют на такие финансовые показатели как: текущие обязательства, требующие своевременного погашения; оборотные активы, нуждающиеся в источниках финансирования; остаток денежных средств, достаточный для обеспечения платежеспособности организации.

Для четкого определения места налоговых издержек как факторного показателя в механизме определения потребности в оборотном капитале организации-налогоплательщика систематизируем методы, используемые при прогнозировании потребности в оборотном капитале. Существующие *методы* можно подразделить на тригруппы*: основные, вспомогательные и дополнительные*. В процессе их применения сначала выбирается один из основных методов: «расчетно-аналитический (опытно-статистический) метод»; «нормативный (сметный) метод»; «построение баланса оборотных активов и их источников». Затем при условии изменчивости среды хозяйствования принимается решение об использовании *вспомогательных методов*: «коэффициентного метода» и «метода налоговой корректировки». Они заключаются в проведении корректировки расчетного показателя в связи с изменением факторов внешней или внутренней среды. При этом «коэффициентный метод» используется при неналоговых трансформациях в среде хозяйствования, например, при изменениях в объеме и структуре производства и реализации продукции. «Метод налоговой корректировки» используется в тех случаях, когда по сравнению с базисными условиями происходят изменения налоговых ставок, налоговых баз, сроков возникновения обязательств и уплаты налогов. Конкретная методика прогнозирования потребности в оборотном капитале, учитывающая налоговые издержки, может реализовываться на основе совмещения одного из основных методов с дополнительными методами: «коэффициентным» и «налоговой корректировки». При выборе варианта расчета в качестве *дополнительного метода* может применяться «метод оптимизации», который основывается на выполнении нескольких вариантов расчетов и выборе среди них наилучшего с позиций критерия оптимальности – повышение финансовой устойчивости либо рост деловой активности.

***Расчетно-аналитический метод определения потребности в оборотном капитале***: основа метода - умножение расчетной «усредненной потребности прошлых лет» на индекс изменения в плановом периоде. Расчет производится в три этапа.

**1 этап**: на основе расчетно-аналитического метода делается расчет за предшествующие периоды (обычно 3-5 лет), используя соотношение:

**Побj = Зj + НДСj + ДЗj - КЗj (4.22)**

где Побj -фактическая потребность в оборотном капитале на j –тый предшествующий период; Зj; НДСj; ДЗj; КЗj – средняя величина остатков запасов; НДС по приобретенным ценностям; дебиторской и кредиторской задолженности организации в j –том периоде.

**2 этап:** коэффициентным методом корректируется потребность за каждый из прошлых лет:

**Побj \* kj = Побj кор (4.23)**

гдеПобjкор - скорректированная потребность в оборотном капитале j –ый предшествующий период; kj – корректировочный коэффициент, отражающий уровень инфляции и/или прирост объемов хозяйственной деятельности прогнозируемого года по сравнению с j-тым.

**3 этап**: расчетно-аналитическим методом усредняется потребность прошлых лет и рассчитывается на планируемый год:

**Поб = (∑(Побj кор)) : n (4.24)**

где **Поб** – потребность в оборотном капитале на планируемый период; n – количество предшествующих периодов, за которые делался расчет.

***Пример 4.5***

*Совмещая расчетно-аналитический и коэффициентный методы, спрогнозируем величину потребности организации в оборотном капитале на 2022 год на основании исходных данных, представленных в таблице. Дополнительно известно, что структура и объемы производимой и реализуемой продукции в 2022 году существенно не изменятся, а также, что в планируемом 2022 году будет возвращена переплата налога на сумму 30 тыс. руб., признанная в 2021 году налоговыми органами.*

*Таблица*

*Исходные данные для прогнозирования потребности организации в оборотном капитале*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Годы* | *Запасы,*  *тыс. руб.* | *НДС тыс. руб.* | *Дебиторская задолженность, тыс. руб.* | *Кредиторская задолженность, тыс. руб.* | *Инфляция к предыдущему году, %* |
| *2019* | *1260* | *208* | *306* | *453* | *9* |
| *2020* | *1440* | *225* | *342* | *498* | *10* |
| *2021* | *1600* | *237* | *364* | *562* | *8* |

*Используя расчетно-аналитический метод, произведем расчет следующих показателей:*

*1) потребности в оборотном капитале:*

*а) в 2019 году: 1260 + 208 + 306 – 453 = 1321 (тыс. руб.);*

*б) в 2020 году: 1440 + 225 + 342 – 495 = 1512 (тыс. руб.);*

*в) в 2021 году: 1600 + 237 + 364 – 562 =1 639 (тыс. руб.);*

*2) базисного индекса инфляции для показателей:*

*а) 2021 года: (100% + 8%) : 100% = 1,08;*

*б) 2020 года: 1,08 \* (100% +10%) : 100%=1,08 \* 1,10 = 1,19;*

*в) 2019 года: 1,19 \*(100% + 9%) : 100%=1,19 \* 1,09 = 1,30;*

*3) потребности в оборотном капитале на 2022 год без учета признания налоговыми органами переплаты по налогам: (1321 тыс. руб. \* 1,30 + 1512 тыс. руб. \* 1,19 + 1639 тыс. руб. \* 1,08) : 3 = (1717,3 + 1799,3 + 1770,1) : 3= 1762,2 тыс. руб.;*

*4) поскольку показатель потребности в оборотном капитале рассчитывается как среднегодовой, то погашение в 2022 году признанной задолженности отразится на ее величине по состоянию на конец года, поэтому величина потребности в оборотном капитале с учетом возврата переплаты по налогам рассчитывается так: 1762,2 – 30 / 2 = 1747,2 тыс. руб.*

*Таким образом, с учетом признания в 2021 году и возврата в 2022 году налоговыми органами суммы переплаты налога в сумме 30 тыс. руб. потребность организации в оборотном капитале составит 1747,2 тыс. руб.*

Для стабильно работающих организаций возможно применение «опытно-статистического метода», который позволяет проанализировать имеющийся оборотный капитал, исключив ненужные элементы и добавив недостающие.

Метод «построение баланса оборотных активов и их источников» заключается в сопоставлении налоговых статей актива и пассива баланса (рис. 4.1.)

Источники финансирования оборотных активов

Элементы оборотных активов

Статьи в балансе оборотных активов и их источников

**в том числе ОНО**

Собственный оборотный капитал

Запасы

**НДС по приобретенным ценностям**

Долгосрочные обязательства

Краткосрочные кредиты и займы

**В том числе по налогам**

Дебиторская задолженность до и после 12 месяцев

Кредиторская задолженность, в том числе:

Краткосрочные финансовые вложения

Денежные средства

**По налогам и сборам**

**По страховым взносам**

Прочие оборотные активы

ИТОГО ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

ИТОГО ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

Рис. 4.1. Баланс оборотных активов и их источников, с выделением налоговых статей

При прогнозировании потребности в оборотном капитале необходимо учитывать, что денежные средства, необходимые для уплаты налогов в прогнозируемом периоде, могут существенно отличаться от базисного периода, вследствии, например, расширения бизнеса. Связано это с изменением параметров налогообложения под влиянием внутренних и внешних условий. В этом случае необходимо понимать, что сумма средств, необходимая для уплаты налогов, будет зависеть от величины начисленного налога и сроков его уплаты.

Метод «налоговой корректировки» предназначен для использования при прогнозировании потребности в оборотном капитале с учетом изменений в параметрах налогообложения.

Поскольку изменения в налоговых издержках могут быть обусловлены различными факторами, выделим следующие виды изменений:

**•** общее изменение налоговых издержек (ΔНИ);

• изменение налоговых издержек по отдельному налогу (ΔНИi), обусловленное изменениями в величине налоговой ставки и/или налоговой базы;

• изменение налоговых издержек, обусловленное изменением в ставке налогообложения по конкретному налогу (ΔНИiст);

• изменение налоговых издержек, обусловленное изменением в величине налоговой базы по конкретному налогу (ΔНИiбаз).

Для расчета этих изменений в налоговых издержках рекомендуются следующие зависимости:

**ΔНИ = НИтек - НИбаз = ΣΔНИi(4.25)**

**i=1**

где НИтек, НИбаз - совокупности налоговых издержек в текущем и базисном периодах соответственно; ΔНИi- изменение налоговых издержек по i-тому налогу

**ΔНИi = НИiтек - НИiбаз (4.26)**

гдеНИiтек, НИiбаз- налоговые издержки по i-тому налогу в текущем и базисном периодах соответственно;

**ΔНИiст= (Сiтек - Сiбаз) \* Бiбаз** **(4.27)**

где Сiтек, Сiбаз- налоговые ставки по i-тому налогу в текущем и базисном периодах соответственно;Бiбаз **-** налоговая база по i-тому налогу базисного периода;

**ΔНИiбаз = (Бiтек - Бiбаз) \* Сiтек (4.28)**

где Бiтек - налоговая база по i-тому налогу в текущем периоде.

Если в результате изменений (при прочих равных условиях) налоговые издержки возрастают, то потребность в оборотном капитале возрастает на эту же сумму изменения потребности в оборотном капитале под влиянием в изменении суммы налоговых издержек (ΔПобΔНИ). Если же налоговые издержки снижаются, то при наличии прочих равных условий потребность в оборотном капитале, также снижается на величину их изменения:

**ΔПобΔНИ = ΔНИ (4.29)**

Изложенный метод «налоговой корректировки» позволяет:

**•** создавать условия для своевременных налоговых расчетов;

**•** определять влияние изменений в налогообложении на показатели финансово-хозяйственной деятельности;

**•** выбирать обоснованные варианты налоговых решений.

**Тема 4.3. Использование методов маржинального анализа для выявления наиболее обоснованного варианта налоговой политики**

Одним из самых простых и эффективных видов анализа, проводимых с целью принятия управленческих решений, является анализ взаимосвязи объема продаж, затрат и прибыли. Этот вид анализа, называемый маржинальным, возможно использовать для оценки целесообразности налоговых решений. Его называют CVP-анализ (cost-volume-profit или издержки-объем-прибыль), поскольку он основан на маржинальном подходе, который предусматривает определение той доли цены, которая должна покрыть постоянные затраты организации и принести соответствующую сумму прибыли. Данный вид анализа также называют анализом безубыточности, одним из ключевых элементов которого является определение порога рентабельности.

Традиционные допущения «маржиналистической концепции»:

* объем продаж равен объему производства;
* ассортимент продукции остается неизменным;
* объем производства является единственным
* продажная цена единицы продукции остается постоянной
* все затраты рассматриваются либо как постоянные, либо как переменные;
* постоянные затраты не изменяются при изменении объема производства;
* переменные затраты в расчете на единицу продукции не изменяются.

В основе маржинального подхода лежит деление всех затрат в зависимости от изменения объема производства на постоянные и переменные. Их принято отделять друг от друга с помощью промежуточного финансового результата, который носит название маржинального дохода, являясь результатом от реализации после возмещения переменных затрат. Необходимо стараться максимизировать маржинальный доход, поскольку именно он является источником покрытия постоянных издержек и формирования прибыли.

Весь CVP-анализ основан на следующей формуле калькуляции по предельным затратам:

**Ппр = Вп – Зпер.с – Зпост.с. (4.30)**

где Ппр — прибыль от продаж; Вп — выручка от продаж; Зпер.с — суммарные переменные затраты; Зпост.с. — суммарные постоянные затраты.

Различные преобразования этой формулы могут быть использованы для определения любого компонента анализа.

Анализ безубыточности ориентирован на поиск наиболее выгодных комбинаций между переменными затратами на единицу продукции, постоянными затратами, ценой и объемом продаж. Поэтому этот вид анализа невозможен без разделения затрат на постоянные и переменные.

Переменные затраты меняются в целом прямо пропорционально изменениям объема производства товаров (работ, услуг). Данные затраты вызваны самим производством — например, стоимость сырья и материалов в производстве, сдельная зарплата, стоимость топлива и энергии на технологические нужды.

Постоянные затраты в краткосрочном периоде в целом не меняются с изменением объема производства. Это могут быть расходы по аренде, амортизационные отчисления, заработная плата управленческого персонала, проценты за кредит. Постоянные издержки графически изображаются горизонтальной линией для каждого из релевантных периодов (периодов краткосрочных, не требующих нового скачка постоянных издержек). Деление затрат в зависимости от объемов деятельности на постоянные и переменные весьма условно.

Сложением переменных и постоянных затрат получают суммарные (полные, общие) издержки на весь объем продукции.

Преимущества анализа безубыточности:

**•** основан на методе калькуляции по предельным затратам, который лучше всего отражает природу постоянных и переменных затрат;

**•** пригоден для краткосрочного планирования и принятия решений;

**•** при несовпадении объемов продаж и производства в показатели ожидаемых прибылей можно внести поправки на изменения в уровнях запасов;

**•** позволяет использовать различные комбинации составляющих в ситуациях «что если».

Недостатки анализа безубыточности:

**•** анализ суммарных затрат представляет собой непростой процесс, в лучшем случае является только оценкой;

**•** постоянные затраты являются неизменными только в течение короткого периода времени и при ограниченных уровнях активности;

**•** удельные переменные затраты являются постоянными только в течение короткого времени;

**•** продажная цена продукции постоянна только в течение короткого периода времени;

**•** наличие не рассматриваемых факторов, влияющих на затраты и доходы (производительность, рыночные факторы).

Налоговая интерпретация маржиналистической концепции анализа, вводящая в ее содержание несколько новых положений и допущений, позволит использовать ее для выбора наиболее безопасных вариантов налоговых решений.

Отличия налоговой интерпретации от традиционного использования концепции подразумевают:

1. при расчете показателей безубыточности следует исходить из необходимости возмещения предпринимательских, а не бухгалтерских издержек, что означает:

**•** необходимость покрытия части расходов, которые обычно финансируются за счет прибыли, а, следовательно, и налога на прибыль;

**•** отнесение налоговых издержек к расходам.

1. под налоговыми издержками следует понимать налоги, в отношении сумм которых организация является налогоплательщиком, а не исполняет функции налогового агента. К налоговым издержкам следует отнести налоги, относимые на расходы, текущий налог на прибыль, НДС к уплате.

3. по взаимосвязи с объемом производства и реализации налоговые издержки следует детализировать на:

**•** условно-переменные издержки, величина которых находится во взаимосвязи с объемом производства и реализации продукции (товаров, работ, услуг)

**•** условно-постоянные издержки, взаимосвязь величины которых с объемом производства и реализации четко не прослеживается.

Анализ безубыточности позволяет вычислить такую сумму или количество продаж, при которых приход равен расходу. В этом случае бизнес не несет убытков, но не получает и прибыли. Продажи ниже точки безубыточности влекут за собой убытки; продажи выше точки безубыточности приносят прибыль.

*Точка безубыточности* (порог рентабельности) — это тот рубеж, который организации необходимо перешагнуть, чтобы выжить. Порог рентабельности (точка безубыточности) представляет собой уровень продаж, при котором совокупный доход равен суммарным затратам.

*Под запасом финансовой прочности* понимается разность между фактическим и безубыточным объемами производства и реализации в натуральном и стоимостном выражении либо соотношение этой разности и фактических объемов. Чем выше порог рентабельности, тем труднее его перешагнуть. С низким порогом рентабельности легче пережить падение спроса на продукцию или услуги, отказаться от неоправданно высокой цены реализации. Снижения порога рентабельности можно добиться наращиванием маржинального дохода (повышая цену и/или объем реализации, снижая переменные издержки), либо сокращением постоянных издержек.

Существуют два основных способа CVP-анализа: графический и аналитический. *Графический способ* основан на построении графиков безубыточности, которые показывают объем суммарных постоянных затрат, суммарных переменных затрат, общих затрат и совокупный доход для всех уровней продаж организации. *Аналитический способ* лежит в основе адаптации маржиналистической концепции для решения задач налогового консультирования.

Таким образом, в концепции международного финансового менеджмента:

**маржинальный анализ** (операционный анализ или СVP-анализ) показывает взаимосвязь между затратами (С – cost), объемом производства (V – volume) и прибылью (P – profit).

В основе маржинального анализа лежит разделение всех затрат на постоянные затраты (Cf – fix cost) и переменные затраты (Cv – variable cost).

**постоянные затраты** - затраты, величина которых не зависит либо слабо зависит от объема производства продукции (работ, услуг), например, проценты по кредитам, амортизационные отчисления, арендная плата за землю, за производственные помещения, заработная плата управленческого персонала.

**переменные затраты** - затраты, величина которых зависит прямо пропорционально от объема производства, например, затраты на приобретение сырья и материалов, топлива, электроэнергии, тары, сдельная заработная плата.

Маржинальный анализ использует понятия «маржинальный доход (валовая маржа)», «точка безубыточности», «порог рентабельности», «запас финансовой прочности».

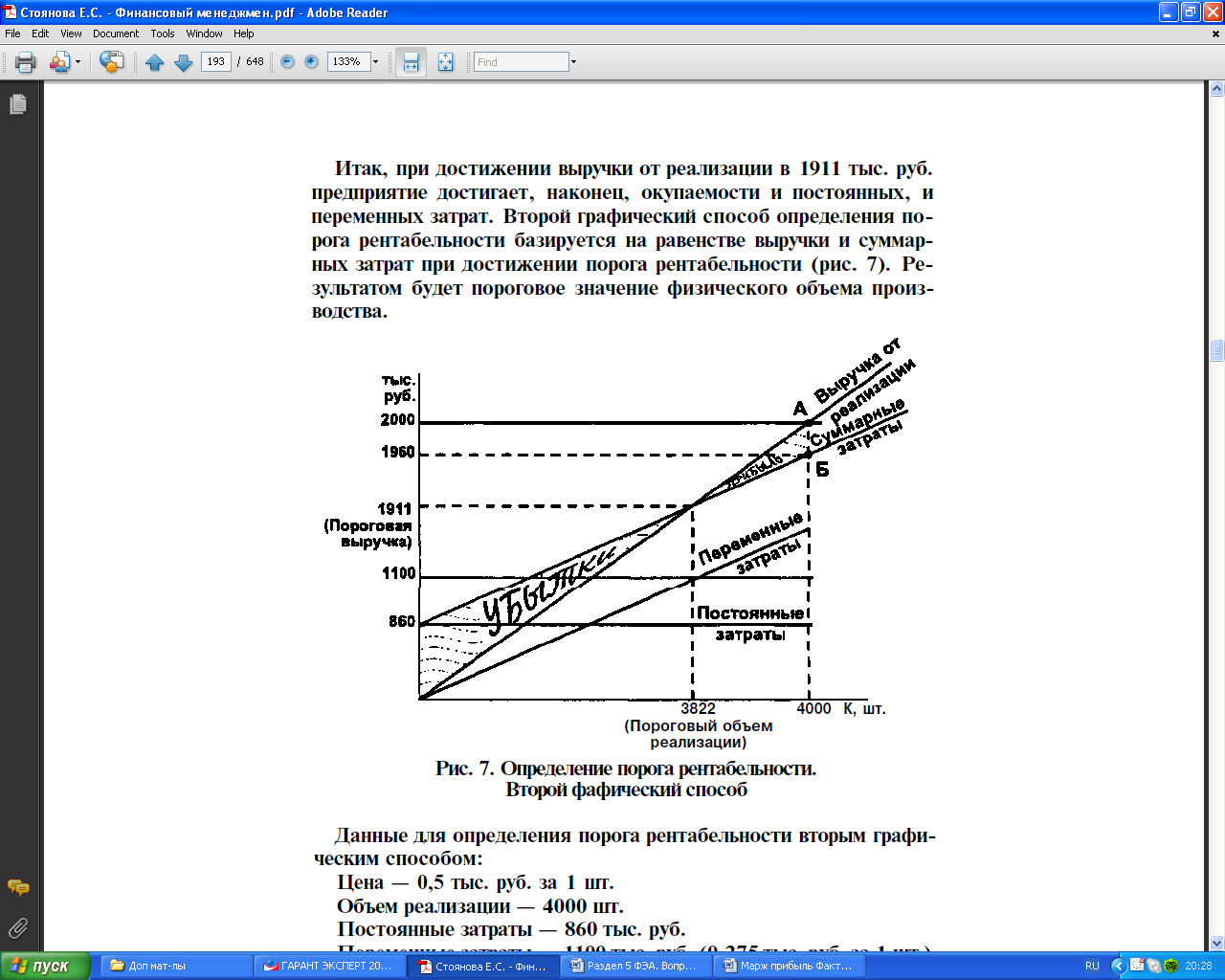
**маржинальный доход (M)** – это разность между выручкой от реализации (S) и переменными затратами (Cv):

**M = S – Cv**  **(4.31)**

Маржинальный доход также равен сумме прибыли и постоянных затрат:

**M = P + Cf** **(4.32)**

**точка безубыточности** – это такое состояние, когда предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибылей. Маржинального дохода в точности хватает на покрытие постоянных затрат, и прибыль равна нулю (рис 4.2):



точка безубыточности

Рис. 4.2 Точка безубыточности

Точка безубыточности характеризуется пороговым объемом реализации - Vk (критический, минимальный объем реализации или порог рентабельности по объему реализации) и пороговой выручкой - Sk (критический объем выручки или порог рентабельности по выручке):

**Тбезубыт (Vk; Sk).**

**Cf – постоянные затраты.**

Точка безубыточности по объему:

**Vk = Cf / M х V**  **(4.33)**

Точка безубыточности по выручке:

**Sk  = Cf / M х S**  **(4.34)**

Запас финансовой прочности (Z) – это разница между достигнутой фактической величиной выручки (объема) и критической величиной выручки (объема):

- запас финансовой прочности по объему реализации:

**Zv = V - Vk** **(4.35)**

- запас финансовой прочности по выручке от реализации:

**Zs = S - Sk**  **(4.36)**

В маржинальном анализе также применяются формулы для определения запаса финансовой прочности в %:

**Zv% = Zv / V х 100** – по объему  **(4.37)**

**Zs% = Zs / S х 100** – по выручке **(4.38)**

Разность между фактическим и критическим объемом продаж характеризует **зону безубыточности или запас финансовой прочности**. Этот показатель может выражаться в абсолютных единицах и % к фактическому объему продаж. Он показывает, на сколько можно снизить продажи, не получая убытка.

Критический объем продаж находится в прямой зависимостиот изменения цен и величины постоянных затрат, и в обратной – от изменения переменных затрат на единицу продукции.

Основными факторами формирования прибыли от продаж являются изменения:

- объема и ассортимента продукции;

- цен на отдельные товары,

- переменных затрат на единицу продукции

- величины постоянных затрат

Область применения рассмотренных выше показателей обширна, в частности, для:

- оценки выгодности отдельных видов продукции, работ, услуг для производителя;

- обоснования ассортимента;

- обоснования расчетных цен, размера предоставляемых скидок с цены товара;

- определения критического и расчетного объемов продаж;

- управления прибылью;

- обоснования управленческих решений, связанных с затратами;

- оценки вариантов типа «производить самим или закупить» и др.

Актуальным вопросом для налогового консультанта является во­прос о том, каким образом величина и структура налоговых издержек организации влияет на такие важнейшие характеристики бизнеса, как точка безубыточности и запас финансовой прочности.

В целях обеспечения организации достаточным объемом денежных средств для погашения возникающих обязательств по уплате налогов при расчете безубыточного объема выручки и запаса финансовой прочности необходимо учитывать в составе затрат совокупность налоговых издержек, то есть величины начисленных организацией налогов, в отношении которых она является налогоплательщиком, а также возникших за период штрафов и пени.

Как было указано, налоговые издержки являются разновидностью предпринимательских издержек, следовательно, могут быть классифицированы по характеру взаимосвязи с объемом реализации на постоянные и переменные.

Под условно-переменными налоговыми издержками будем понимать величину начисляемых за календарный период времени налогов, штрафов и пени, величина которых находится во взаимосвязи с объемом производства и реализации продукции (товаров, работ, услуг); а под условно-постоянными налоговыми издержками — те, для которых такая взаимосвязь отчетливо не наблюдается.

При исчислении порога рентабельности продаж и запаса финансовой прочности в составе расходов необходимо рассматривать не только объем постоянных и переменных налогов, учитываемых при формировании себестоимости, но и всю совокупность возникающих налоговых обязательств организации. При этом часть из них будем относить к условно-постоянным (налог на имущество, страховые взносы в части повременной оплаты труда и т. д.), а другую — к условно-переменным (НДС, акцизы, страховые взносы в части сдельной оплаты труда и т. д.).

В расчет включаются все виды налогов, в отношении которых организация является налогоплательщиком, а не исполняет функции налогового агента. Это необходимо, чтобы обеспечить полную и своевременную ­уплату налогов. Ведь налоги, не включаемые в себестоимость, также нужно уплачивать, а прибыль при безубыточном объеме продаж не образуется, поэтому даже для таких случаев необходимо предусмотреть источник погашения налоговых обязательств.

При одинаковом объеме выручки среди рассматриваемых выбирается тот вариант, объем безубыточной выручки по которому будет наименьшим (таблица 4.1 ).

**Таблица 4.1**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Механизм выбора из вариантов с одинаковой выручкой от продаж В1 = В2** | | | |
| **Наименование показателя** | | | **Формулы и обозначения** |
| 1. Выручка от продаж | | | В |
| 2. Налоговые издержки организации – всего, | | | НИ= НИпост+ НИпер |
| в том числе | Постоянные налоговые издержки | 2.1.Сумма постоянных налоговых издержек | НИпост=НИ+ТН+…+СВповр. |
| 2.1.1. Налог на имущество | НИ |
| 2.1.2. Транспортный налог | ТН |
| 2.1.3 Страховые взносы по повременной оплате труда | СВповр |
| 2.1.4.. … | … |
| Переменные налоговые издержки | 2.2.Сумма переменных налоговых издержек | НИпер= НДС+ НП+… + СВсд. |
| 2.1.2. НДС | НДС |
| 2.2.2. Налог на прибыль | НП |
| 2.2.3. Страховые взносы по сдельной оплате труда | СВсд. |
| 2.1.4 .. … | … |
| 3. Затраты организации (без налоговых) - всего, | | | ННЗ= ННЗпост+ ННЗпер |
| в том числе: | | 3.1. Постоянные неналоговые расходы | ННЗпост |
|  | | 3.2. Переменные неналоговые расходы | ННЗпер |
| 4. Постоянные затраты, включая налоговые | | | Зпост = НИпост+ ННЗпост |
| 5. Переменные затраты, включая налоговые | | | Зпер= НИ пер+ ННЗпер |
| 6. Маржинальный доход | | | МД=В1 - Зпер |
| 7. Уровень безубыточной выручки (порог рентабельности), тыс. руб. | | | Вбезуб= В\* Зпост/МД |
| ***Лучшим будет тот вариант, уровень безубыточной выручки по которому будет меньше*** | | | |

Если различия в рассматриваемых вариантах затрагивают объем выручки, то рекомендуется механизм расчета, включающий определение уровня безубыточной выручки, но идущий дальше, до расчета показателя запас финансовой прочности (табл. 4.2).

С учетом порога рентабельности и запаса финансовой прочности для определения наиболее обоснованного варианта налоговой политики будем исходить из величины возникающих налоговых обязательств, формирующейся выручки и связанных с ней расходов данного периода.

**Таблица 4.2**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Механизм выбора из вариантов с разной выручкой от продаж В1 ≠ В2** | | |
| **Наименование показателя,**  **единицы измерения** | **Условное обозначение показателя:** | |
| **1-го варианта** | **2-го варианта** |
| *Исходные данные для расчета, тыс. руб.* | | |
| Выручка от продаж | **В1** | **В2** |
| Налоговые издержки, всего, | НИ1= НИпост1+ НИпер1 | НИ2= НИпост2+ НИпер2 |
| в том числе: постоянные | НИпост1 | НИпост2 |
| переменные | НИпер1 | НИпер2 |
| Затраты (без налоговых), всего, | ННЗ1= ННЗпост1+ ННЗпер1 | З2= ННЗпост2+ ННЗпер2 |
| в том числе: постоянные | ННЗпост1 | ННЗпост2 |
| переменные | ННЗпер1 | ННЗпер2 |
| *Расчет, тыс. руб.* | | |
| Постоянные затраты, включая налоговые | Зпост1 = НИпост1+ ННЗпост1 | Зпост2 = НИпост2+ ННЗпост2 |
| Переменные затраты, включая налоговые | Зпер1= НИ пер1+ ННЗпер1 | Зпер2= НИ пер2+ ННЗпер2 |
| Маржинальный доход | МД1=В1 - Зпер1 | МД2=В2 - Зпер2 |
| Уровень безубыточной выручки (порог рентабельности) | Вбезуб1= В1\* Зпост1/МД1 | Вбезуб2= В2\* Зпост2/МД2 |
| Запас финансовой прочности | ЗФП1=В1-Вбезуб1 | ЗФП2=В2-Вбезуб2 |
| **Сравнение: если ЗФП1 > ЗФП2, то оптимален первый вариант; если ЗФП1 < ЗФП2, то оптимален второй вариант; если ЗФП1 = ЗФП2, то варианты равнозначны.** | | |

В практике встречаются ситуации, когда правомерное воздействие на учетные показатели, формирующие налоговую базу по одному налогу, оказывают влияние на величину налоговой базы по другому налогу. В наибольшей мере такая взаимосвязь характерна для налогов, относимых на расходы и текущего налога на прибыль. Например, изменение постоянного налога, например, налога на имущество орнганизаций, воздействует на переменный налог – налог на прибыль. Таким образом, сумма и структура налоговых, а, следовательно, и всех предпринимательских издержек, в отношении их постоянной и переменной частей меняются. Происходит сдвиг значений показателей «уровень безубыточной выручки» и «запас финансовой прочности», а, следовательно, наше представление об оптимальности того или иного варианта может меняться.

Применение этой методики обосновано, прежде всего, тем, что при выборе варианта с наибольшим запасом финансовой прочности мы создаем базу для уплаты всех видов налогов: постоянных и переменных, относимых и не относимых на расходы. В конечном итоге важно обеспечить возможность уплаты за счет поступающих средств всех видов налогов, по которым у организации возникают обязательства.

***Пример 4.6***

*Организация (ОСНО) рассматривает 2 варианта финансового плана на 2022 год, некоторые показатели приведены в таблице*

*Таблица .*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Показатели* | *Варианты* | |
| *1* | *2* |
| *Объем реализации, ед.* | *340* | *500* |
| *Цена реализации, руб./ед.* | *160* | *150* |
| *Переменные затраты на продукцию, руб./ед.* | *80* | *70* |
| *Постоянные затраты, руб.* | *4100* | *4100* |

*Определим:*

*- вариант с большим уровнем запаса финансовой прочности;*

*- вариант, при котором будет достигнута максимальная сумма прибыли, остающейся в распоряжении компании после уплаты налогов (допущение: все расходы принимаются в целях налогообложения прибыли).*

*Решение приведем в таблице .*

*Таблица*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Показатели* | *Варианты* | |
| *1* | *2* |
| *Объем реализации, ед.* | *340* | *500* |
| *Цена реализации, руб./ед.* | *160* | *150* |
| *Переменные затраты на продукцию, руб./ед.* | *80* | *70* |
| *Постоянные затраты, руб.* | *4100* | *4100* |
| *Переменные затраты, всего* | *27 200* | *35 000* |
| *Выручка от продаж* | *54 400* | *75 000* |
| *Маржинальный доход* | *27 200* | *40 000* |
| *Уровень безубыточной выручки (порог рентабельности), тыс. руб.* | *8200* | *7688* |
| *Запас финансовой прочности, тыс. руб* | *46 200* | *67 312* |
| *Прибыль* | *23 100* | *35 900* |

*Вывод: второй вариант финансового плана обеспечит организации наибольший запас финансовой прочности, при этом же варианте компания получит максимальную сумму прибыли, остающуюся в распоряжении компании после уплаты налогов (при условии, что все расходы принимаются в целях налогообложения прибыли).*

**Налоговые издержки также делятся на постоянные и переменные.**

К постоянным относятся: налог на имущество организаций, транспортный налог, страховые взносы на повременную заработную плату (управленческий персонал).

К переменным относятся: НДС, налог на прибыль, страховые взносы на сдельную заработную плату (основной персонал).

Использование маржинального анализа для выявления наиболее обоснованного варианта налоговой политики осуществляется по критерию:

1. точки безубыточности по выручке (если сравниваются варианты с одинаковой выручкой). Более выгодный вариант тот, у которого критическая выручка меньше,
2. запаса финансовой прочности (если сравниваются варианты с разной выручкой). Более выгодный вариант тот, у которого больше запас финансовой прочности.

***Пример 4.7***

*Организация-налогоплательщик рассматривает два варианта налоговой политики, при которых общая сумма неналоговых и налоговых издержек организации будет различна. Предстоит выбрать из них обоснованный вариант налоговой оптимизации, то есть имеющий больший запас финансовой прочности. Исходные данные и расчеты для осуществления такой оценки представлены в таблице. Оценим степени безопасности налоговой политики на основе критериев «точка безубыточности» и «запас финансовой прочности», поскольку показатели выручки в представленных данных имеют различные значения.*

*Таблица*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Исходные данные для определения наиболее безопасного варианта налоговой политики* | | |
| *Наименование показателя* | *Величина показателя, тыс. руб.* | |
| *вариант I* | *вариант II* |
| *Выручка от продаж* | *9000* | *10 000* |
| *Налоговые издержки — всего* | *1800* | *2000* |
| *в том числе: постоянные* | *400* | *500* |
| *переменные* | *1400* | *1500* |
| *Затраты (без учета налогов) — всего,* | *5800* | *6500* |
| *в том числе: постоянные* | *1300* | *1300* |
| *переменные* | *4500* | *5200* |
| *Расчет* | | |
| *Постоянные затраты, включая налоговые* | *1700 = (400 + 1300)* | *1800 = (500 + 1300)* |
| *Переменные затраты, включая налоговые* | *5900 = (1400 + 4500)* | *6700 = (1500 + 5200)* |
| *Маржинальный доход* | *3100 = (9000 – 5900)* | *3300 = (10 000 – 6700)* |
| *Уровень безубыточной выручки (порог рентабель­ности), тыс. руб.* | *4935 = (9000 × 1700 : 3100)* | *5455 = (10 000×1800: 3300)* |
| *Запас финансовой прочности, тыс. руб.* | *4065 = (9000 – 4935)* | *4545 = (10 000 – 5455)* |

*Приведенные расчеты свидетельствуют о том, что запас финансовой прочности в варианте II больше, чем в варианте I. Это свидетельствует об обоснованности налоговой политики, осуществляемой в рамках варианта II.*

**Тема 5. Управление налоговыми рисками на основе анализа операционного, финансового рисков**

**Тема 5.1. Анализ операционного риска**

В процессе экономической деятельности любой хозяйствующий субъект сталкивается с различными рисками. Особое влияние на финансовые результаты и эффективность деятельности оказывают операционный и финансовый риски.

Операционные риски могут быть связаны с процессом производства, сбыта, управления (например, производство низкорентабельной продукции или продукции, не пользующейся спросом, необоснованность цен, неоправданно высокие управленческие расходы и т.п.). Сюда же относятся риски, находящиеся вне сферы контроля со стороны предприятия, например, темпы инфляции, усиление или ослабление конкуренции, изменение налогового законодательства и т.п. Все эти факторы непосредственно влияют на изменение объема продаж, затрат на производство и реализацию продукции, что находит отражение, прежде всего, в величине прибыли от продаж. Операционный риск связан с тем фактом, что темп изменения прибыли не соответствует темпу изменения цены или объему от реализации. Оценку операционного риска проводят с помощью расчёта показателя операционного рычага.

Одним из обобщающих показателей, которые используются для оценки уровня делового риска, является операционный (или производственный) рычаг.

Основная модель операционного рычага имеет следующий вид:

**Темп прироста прибыли от продаж**

**Операционный рычаг = Темп прироста объема продаж**  **(5.1)**

Операционный рычаг показывает, на сколько процентов меняется прибыль от продаж на каждый процент изменением объема продукции, отражая тем самым чувствительность прибыли к росту или снижению объема продаж при сложившейся структуре затрат на производство. Например, если базовое значение операционного рычага равно 2, а ожидаемый рост объема продаж составляет 10 %, то прогнозируемый прирост прибыли от продаж составит 20 % (10 % х 2).

Операционный рычаг рассчитывается двумя способами:

1. Если цена постоянна, а меняется объём реализации:

**Операционный рычаг = маржинальный доход/прибыль от продаж**  **(5.2)**

2. Если объем реализации постоянный, а меняется цена:

**Операционный рычаг = Выручка/прибыль от продаж**  **(5.3)**

Превышение темпов роста прибыли над темпами роста объема продаж – это объективная закономерность, обусловленная тем, что прибыль находится в прямой функциональной зависимости от изменения объема продаж и в обратной – от изменения себестоимости, в которой существенную долю занимают постоянные затраты. Действие операционного рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает еще более существенное изменение прибыли, что связано с различной степенью влияния объема продаж на динамику постоянных и переменных затрат.

Используя концепцию операционного рычага возможно определить темп изменения прибыли компании.

**Темп изменения прибыли = операционный рычаг х темп изменения цены или объема (5.4)**

Эффект операционного рычага выражается в получении дополнительной прибыли за счет снижения доли постоянных затрат, приходящихся на единицу продукции, в условиях роста объема продаж Сила воздействия операционного рычага зависит от величины постоянных затрат. Чем выше их уровень в составе текущих издержек, тем выше значение этого рычага, а, следовательно, и риск коммерческой организации. В условиях экономической нестабильности каждый процент снижения выручки оборачивается еще большим падением прибыли и даже вхождением предприятия в зону убытка, т.к. организация не в состоянии полностью покрыть постоянные затраты.

Таким образом, операционный рычаг показывает процент изменения прибыли при изменении цены или объема от реализации на 1%.

**Тема 5.2. Анализ финансового риска**

Привлечение заемных источников финансирования приводит к возникновению финансового риска в компании, т.к. возникает плата за пользование кредитами в виде процентов. Финансирование за счет заемных источников требует соблюдения целого ряда условий, которые бы подтверждали способность заемщика в полной сумме и в установленные сроки погасить свои обязательства перед банком, сохраняя при этом привлекательность для инвесторов. В частности, необходимо, чтобы:

1) срок кредита был бы несколько больше срока службы активов, на финансирование которых привлекаются заемные средства;

1. рентабельность активов была бы выше, чем цена заемных средств.

Несоблюдение этих двух важных условий, с одной стороны, повышает риск неплатежеспособности предприятия (кредитный риск для банка), а с другой – из-за штрафных санкций за несвоевременное погашение кредита и неуплату процентов снижает сумму чистой прибыли, уменьшая тем самым прибыль на акцию, что ущемляет интересы собственников.

Особо ощутимы негативные последствия при высоком уровне финансовой зависимости, которая измеряется значением коэффициента финансового рычага (ЗК/СК).

Как было отмечено ранее, финансовая устойчивость организации – это такое состояние финансовых ресурсов, системы их распределения и использования, которые обеспечивают развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. При оценке долгосрочной финансовой устойчивости анализируется соотношение собственных и заемных источников финансирования, т.к. именно это соотношение предопределяет платежеспособность организации в долгосрочной перспективе.

Одним из методов оценки долгосрочной финансовой устойчивости является анализ показателя, называемого «эффект финансового рычага» (ЭФР) или «финансовый леверидж». Эффект финансового рычага возникает у организаций, которые используют в качестве источников финансирования не только собственные, но и заемные средства.

Эффект финансового рычага показывает прирост рентабельности собственного капитала в связи с эффективностью использования заемных средств.

Анализ эффекта финансового рычага позволяет отвечать на следующие вопросы:

- целесообразно ли привлекать заемные средства?

- какой прирост рентабельности собственного капитала можно получить в связи с использованием заемных средств?

Формирование прибыли от продаж не зависит от структуры источников финансирования активов, но именно эта прибыль является источником для выплаты процентов банку за кредит. Отсюда, если темпы роста прибыли от продаж выше, чем темпы роста суммы уплаченных банку процентов, то доля прибыли, остающаяся в распоряжении организации, в общей сумме прибыли от продаж увеличивается, что приводит к росту рентабельности собственного капитала, то есть возникает эффект финансового рычага.

Эффект финансового рычага (ЭФР) выражается в приросте чистой прибыли или в приросте рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств по цене ниже рентабельности активов*.*

Существуют две концепции финансового рычага.

**Первая концепция финансового рычага** базируется на сравнении темпов прироста чистой прибыли и прибыли от продаж.

В соответствии с этой концепцией *финансовый рычаг* – это относительное превышение темпов прироста чистой прибыли над темпами прироста прибыли от продаж:

**Кфр = ∆Пч : Пчбаз (5.5)**

**∆ Пп : Ппбаз**

где Кфр – коэффициент финансового рычага (ЭФР); Пчбаз - величина чистой прибыли в базисном периоде; ∆Пч – абсолютное изменение чистой прибыли, в отчетном (анализируемом) периоде по сравнению с базисным периодом; Ппбаз **-** величина прибыли от продаж в базисном периоде; ∆Пч – абсолютное изменение прибыли от продаж в отчетном (анализируемом) периоде по сравнению с базисным периодом.

Показатель «коэффициент финансового рычага» не содержит возможностей для анализа отдельного источника, поэтому не информативен и не рекомендуется для оценки переноса сроков уплаты налогов.

Значение ЭФР показывает, на сколько % изменяется чистая прибыль на каждый процент прироста прибыли от продаж за счет привлечения заемного капитала по цене ниже рентабельности активов при прочих равных условиях.

**Второй способ определения ЭФР** выражается в определении прироста рентабельности собственного капитала за счет привлечения более дешевых заемных средств.

Показатель «эффект финансового рычага» рассчитывается следующим образом:

|  |
| --- |
| **ЭФР = (1-НП) х (ЭР-СРСП1) х (ЗС/СС) – СРСП2 х (ЗС/СС)** **(5.6)** |

где НП – ставка налога на прибыль в десятичном выражении, составляющая в настоящий момент величину 0,2 (20%); ЭР – экономическая рентабельность, определяемая по формуле:

**ЭР = Прибыль до уплаты процентов и налогов (EBIT)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \* 100% (5.7)**

**(заемные средства (долгосрочные) + собственный капитал)**

ЗС – заемные средства;

СС – собственный капитал;

СРСП1  – средняя расчетная ставка процентов, но не более предельной величины процента, признаваемой расходом в соответствии со ст. 269 НК РФ для взаимозависимых лиц.

СРСП2  - превышение средней расчетной ставки процентов над предельной величиной процента, признаваемой расходом в соответствии со ст. 269 НК РФ.

Величина (1-НП) называется **налоговым корректором**. Это понижающий коэффициент. Чем выше ставка налога на прибыль, тем ниже этот коэффициент, следовательно, будет больше экономия от использования заемных средств, в связи с тем, что согласно подп. 2 п.1 ст. 265 НК РФ расходы в виде процентов по долговым обязательствам учитываются при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль.

Величина (ЭР-СРСП1) называется **дифференциалом рычага**.

Величина (ЗС/СС) называется **плечом рычага** или **коэффициентом финансового риска** (коэффициентом финансирования). Чем больше значение этого коэффициента (превышает единицу), тем выше зависимость организации от заемных средств.

Если ЭФР > 0, то использование заемных средств эффективно, если ЭФР ≤ 0 – использование заемных средств нецелесообразно.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод: организации, использующие в качестве источника финансирования только собственные средства, имеют величину плеча рычага = 0. Это снижает до 0 финансовый риск, связанный со структурой капитала. Но с другой стороны, это приводит к отсутствию положительного эффекта финансового рычага. С другой стороны, чрезмерный рост эффекта финансового рычага может означать стремление организации к увеличению рентабельности за счет усиления финансового риска. Если риск чрезмерен, то вместо положительного эффекта может образовываться отрицательный эффект рычага, который объясняется тем, что все преимущества от использования заемных средств будут «съедены» процентами.

Одним из специфических источников финансирования является привлечение инвестиционного налогового кредита и перенос сроков уплаты налогов. В соответствии со [ст. 67](consultantplus://offline/ref=0D0464CB911F4B6613F234AEF0A6E0610B04DB300F453810BD9505BB1CB0E044B83F4A8080B6D7BEFD01A3CEEF6A65AB6EDD4A4CCFE2A6324EICO) НК РФ инвестиционный налоговый кредит предоставляется налогоплательщику на срок от 1 до 5 лет при проведении организацией научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ, либо технического перевооружения собственного производства. Инвестиционный налоговый кредит предоставляет возможность уменьшить налоговые платежи в течение срока договора с последующей их уплатой и начислением процентов. Поскольку он является разновидностью кредитования, то оценка эффективности инвестиционного налогового кредита проводится по установленным методикам для банковского кредитования, а также с помощью эффекта финансового рычага.

Изменение срока уплаты налогов на будущее подразумевает, с одной стороны - образование в текущем времени дополнительных возвратных источников финансирования, с другой стороны - возможность получения дополнительной прибыли. Оба эти обстоятельства нуждаются в оценке, основанной на концепции *«финансового рычага», «финансового левериджа».*

***Пример 5.1***

*Для финансирования проекта требуется 100 000 тыс. руб. В результате его реализации организация предполагает получить прибыль в сумме 30 000 тыс. руб. Менеджером рассматриваются три варианта финансирования (собственные средства; кредит (50%) под 22% годовых, заем у взаимозависимого лица (50%) под 22%).*

*Выберите оптимальный вариант финансирования проекта, обеспечивающий прирост рентабельности собственного капитала и минимизацию налоговой базы.*

*Ключевая ставка ЦБ РФ – 10% (условно), сделка с взаимозависимым лицом контролируемая.*

*Таблица*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Показатели* | *Собственные средства* | *50%*  *кредит* | *50%*  *заем* |
| *Капитал:* | *100 000* | *100 000* | *100 000* |
| *- собственный* | *100 000* | *50 000* | *50 000* |
| *- заемный под 22% годовых* | *Х* | *50 000* | *50 000* |
| *Прибыль от продаж* | *30 000* | *30 000* | *30 000* |
| *Проценты по кредиту (займу), в т.ч. для нормируемых:* | *0* | *11000* | *11000* |
| *- в пределах (ключевой ставки ЦБ \* 1,25)* |  | *11 000* | *6250* |
| *- свыше (ключевой ставки ЦБ \* 1,25)* |  |  | *4750* |
| *Прибыль до налогообложения* | *30 000* | *19 000* | *19 000* |
| *Налогооблагаемая прибыль* | *30 000* | *19 000* | *23 750* |
| *Налог на прибыль* | *6000* | *3800* | *4750* |
| *Чистая прибыль* | *24 000* | *15 200* | *14 250* |
| *Рентабельность собственного капитала = Чистая прибыль/Собственный капитал\*100* | *24* | *30,4* | *28,5* |
| *Эффект финансового рычага* |  | *30,4-24=6,4* | *28,5-24=4,5* |
| ***ЭФР = (1-НП) х (ЭР-СРСП1) х (ЗС/СС) – СРСП2 х (ЗС/СС)*** | *-* | *6,4* | *4,5* |
| *Экономическая рентабельность (ЭР)%=EBIT/Капитал\*100* | *30* | *30* | *30* |

*Самый высокий прирост рентабельности собственного капитала при использовании кредита. Этот вариант финансирования наиболее выгоден компании. Налог на прибыль в этом случае также минимален. Однако чистая прибыль максимальна, если финансировать проект за счёт собственных средств.*

Согласно второй концепции финансовый рычаг рассматривается как приращение к рентабельности собственных средств, получаемое за счет использования заемных средств (несмотря на их платность).

Эта концепция может быть использована при оценке целесообразности переноса сроков уплаты налогов, поскольку позволяет оценить, в какой мере прирастет рентабельность собственного капитала, если организация-налогоплательщик воспользуется правом на перенос срока уплаты налога на будущее.

В соответствии с данной концепцией расчет эффекта финансового рычага (ЭФР), образуемого переносом срока уплаты налога на будущее, предусматривает следующие этапы.

**1 этап** - *расчет дифференциала рычага* (ДРпер), возникающего в связи с использованием права на перенос сроков уплаты налогов на будущее

**ДРпер=РЕНэк – СПн (5.8)**

где РЕНэк – экономическая рентабельность, рассчитываемая при условии, что платежи за использование права на перенос сроков уплаты налога на будущее уплачиваются из прибыли до налогообложения; СПн - cредняя процентная ставка за использование права на перенос сроков уплаты налогов.

**РЕНэк = Пч + Плзаем \* 100%(5.9)**

**СКср**

где Пч – чистая прибыль периода; СКср– среднее значение величины собственного капитала за период; Плзаем – платежи за пользование заемными средствами, в нашем случае, за использование права на перенос срока уплаты налога на будущее.

Сумма платежей за пользование заемными средствами (Плзаем) рассчитывается как произведение суммы переносимого налога (Нпер) на соответствующую процентную ставку, определяемую в зависимости от оснований для предоставления в долях (ДстЦБ) от средней (средневзвешенной) за время использования налогового источника, ставки Банка России (СТсрЦБ).

**СТЦБср = (ΣСЦБi \* Тi) : n (5.10)**

гдеСТЦБср – средневзвешенное значение ставки Банка России; Тi – временной интервал (в днях) в течение которого ставка остается неизменной; n –количество дней в периоде (на который рассматривается перенос срока уплаты налога).

**СПн =СТЦБср \*ДстЦБ (5.11)**

Доли ставки Банка России (ДстЦБ) в соответствии с НК РФ различаются в зависимости от вида переноса срока уплаты налога на будущее и составляют при использовании:

**•**  отсрочки и рассрочки - 0 или ½([ст. 64](consultantplus://offline/ref=AAA91AEB35450B3CCFF6F745D1BF42A82448AD89205249CD9B412BDD01D81B9B37429E2BFBE5916922F12DEF34B0E5DEE9E213E64E7D1EJDO) НК РФ);

**•** инвестиционного налогового кредита - от ½ до ¾ ([ст. 67](consultantplus://offline/ref=F2B687A611E0AAC6F3B52F1B20BB946157711151559BF8B3A814B309D0A279AA26358CE012745953D7A1964AEFD39F7300D7603F6FAF2E8Fl4J1O) НКРФ).

**Плзаем= Нпер\* СПн : 100% (5.12)**

Знак дифференциала финансового рычага индикативно характеризует целесообразность для организации использования переноса срока уплаты налога на будущее.

Если **ДР > 0**, перенос срока уплаты налога целесообразен, если **ДР < 0 –** нет. Для получения количественной оценки необходимо перейти ко второму этапу.

**2 этап** – *расчет плеча рычага* (ПРпер), характеризующего соотношение собственных средств и налоговых ресурсов, возникающих при использовании права на перенос срока уплаты налога:

**ПРпер = Нпер : СКср (5.13)**

**3 этап** – *расчет эффекта финансового рычага*(ЭФРпер), характеризующего приращение к экономической рентабельности собственного капитала в связи с использованием заемных средств, возникших вследствие переноса срока уплаты налога на будущее:

**ЭФРпер= ДРпер \* ПРпер (5.14)**

Полученное значение эффекта финансового рычага позволяет количественно оценить целесообразность для организации-налогоплательщика воспользоваться своим правом на перенос срока уплаты налога на будущее.

При **ЭФРпер > 0** использование права на перенос срока уплаты налога на будущее целесообразно, т.к. влечет за собой приращение к рентабельности собственного капитала на количество процентов, равных ЭФР. При **ЭФРпер ≤ 0** использование права на перенос сроков уплаты налога на будущее нецелесообразно.

**4 этап** – *расчет изменившейся рентабельности собственного капитала* (РЕНск′)вследствие использования права на перенос срока уплаты налога на будущее:

**РЕНск′= РЕНск+ЭФРпер (5.15)**

***Пример 5.2***

*Налогоплательщику может быть предоставлена отсрочка по уплате налога на 6 месяцев на сумму 50 000 руб. в связи с сезонностью производства и реализации продукции. Проценты по сумме задолженности налога исчисляются исходя из ½ ключевой ставки Банка России. Ключевая ставка Банка России во время использования отсрочки составляла 120 дней - 15%, 63 дня – 13%. Собственный капитал организации - 190 тыс. руб. Чистая прибыль за полугодие составила 20 тыс. руб.*

*Рассчитаем эффективность использования отсрочки.*

*На основании определения эффекта финансового рычага проанализируем целесообразность использования отсрочки:*

1. *15 \* 120 : (120 + 63) + 13 \* 63 : (120 + 63) = 14,3% – средняя (средневзвешенная) ставка за время пользования отсрочкой;*
2. *14,3 \* 1/2= 7,15% - средняя процентная ставка за использование права на перенос срока уплаты налога;*
3. *50 000 \* 7,15% : 100% : 2 = 1787,5 руб.- платежи за использование права на перенос срока уплаты налога на будущее;*
4. *(20 000 + 1787,5): 190 000 \*100%= 11,47% – экономическая рентабельность капитала;*
5. *11,47 - 7,15 = 4,32%– дифференциал рычага;*
6. *50 000 : 190 000 = 0,26 – плечо рычага;*
7. *4,32 % \* 0,26=1,12% - эффект рычага.*

*Приведенные расчеты дают основание полагать, что в результате предоставления рассрочки по уплате налога произойдет приращение рентабельности собственного капитала организации на 1,12%, несмотря на платность ее предоставления.*

Проценты, по которым предоставляется право использовать различные способы переноса сроков уплаты налогов на будущее, невелики. Они, как правило, ниже ставки Банка России и вряд ли превысят показатель экономической рентабельности капитала организации-налогоплательщика. Поэтому использование права на перенос сроков уплаты налога на будущее, с позиции рассмотренной нами концепции финансового рычага, в большинстве случаев целесообразно.

Однако при этом необходимо помнить два обстоятельства. Первое - искусственно создать основания для получения такого «права» невозможно, поэтому возможности его использования ограничены. Второе - относительная дешевизна этого источника связана с высокой степенью риска его использования, обусловленного существенными санкциями при выявлении нарушений как связанных с использованием этого права, так и по другим налоговым платежам.

**Тема 5.3. Влияние инфляции на финансовые результаты деятельности организации и связанные с ними налоги**

В условиях проявления международного финансового кризиса в экономике России вновь имеет место нарастание инфляции. В качестве одного из способов борьбы с ней, взаимосвязанным с ней бюджетным дефицитом, а также с негативными последствиями этих обстоятельств государство использует налоговую политику. Поэтому проблема взаимосвязи инфляции и налогообложения в современных условиях вновь, как и в конце 90-х годов двадцатого столетия приобретает высокую актуальность. В этой связи представляется целесообразным рассмотрение взаимосвязи инфляции и налогообложения на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях экономики, с более детальным рассмотрением влияния инфляции на показатели налогообложения организации-налогоплательщика.

*Инфляция* — процесс повышения общего уровня цен в экономике, сопровождающийся снижением покупательной способности денег. Позитивный потенциал умеренной инфляции состоит в том, что, обесценивая деньги, она стимулирует инвестиционный процесс. Однако финансовые отношения в условиях инфляции приобретают определенную специфику: усложняется планирование; возрастает потребность в дополнительных источниках финансирования; увеличиваются проценты по кредитам и займам и т. д. Это отражается на налоговых отношениях организаций-налогоплательщиков и государства.

Влияние инфляции на финансовый результат может быть как позитивным, так и негативным.

*Умеренная инфляция*, сопровождающаяся опережением темпов роста выручки от реализации над темпами роста расходов, позволяет организации получить дополнительный (по сравнению с обычным) финансовый результат. Это возможно в том случае, когда продукция, товары, работы, услуги, реализуемые организацией, пользуются повышенным спросом и вследствие этого цены на них могут расти быст­рее, чем себестоимость и другие виды расходов организации.

*Высокий уровень инфляции* негативно отражается на финансовом состоянии организации, поскольку ее капитал быстро обесценивается, это происходит вследствие обесценивания денег, дебиторской задолженности и других видов активов организации, не имеющих ­материального выражения. Основные средства организации также подвергаются обесценению, поскольку их переоценка запаздывает по сравнению со снижением их реальной стоимости в результате инфляции, вследствие чего амортизационные отчисления не могут обеспечивать восстановление стоимости основных производственных фондов. Существуют и другие негативные последствия быстрого роста цен.

В макроэкономическом плане проявления финансового кризиса проявляются, прежде всего, в снижении масштабов хозяйственной деятельности экономических субъектов как реального, так и финансового секторов экономики, являющихся основными налогоплательщиками. Основу налоговых доходов федерального бюджета РФ составляют поступления от НДС, ввозных и вывозных таможенных пошлин, налога на прибыль. Очевидно, что это налоги, связанные с объемом реализуемой продукции, товаров, работ, услуг, который в кризисных условиях заметно сократился. Поскольку налоговые доходы представляют собой основу доходов федерального бюджета, грядущие трудности с его наполнением могут быть значительны.

На первый взгляд может показаться, что доходный потенциал нижестоящих уровней бюджетной системы – бюджетов субъектов федерации и бюджеты муниципалитетов - должны пострадать в меньшей степени по двум причинам.

Во-первых, налоговая составляющая их бюджетов не столь значительна, существенными являются неналоговые доходы.

Во-вторых, формирующие их налоги в меньшей степени взаимосвязаны с масштабами хозяйственной деятельности, в большей степени с используемыми в процессе ее осуществления ресурсами.

Представляется, что территориальные бюджеты могут пострадать в очень значительной степени хотя бы потому, что большинство из них дефицитны и являются реципиентами. Кроме того, снижение масштабов хозяйственной деятельности постепенно приведет к снижению использования и наличия ресурсов, следовательно, и взаимосвязанных с ними, через механизм формирования налоговых баз, определенных Налоговым кодексом РФ, налоговых доходов бюджетов этих уровней.

Снижение реальной деловой активности и финансового потенциала организации-налогоплательщика вследствие инфляции негативно отражается на ее способности к полному и своевременному внесению налоговых платежей.

Помимо перечисленных видов влияния на основные аспекты финансово-хозяйственной деятельности инфляционный рост цен сказывается и на уровне параметров налогообложения (совокупности начисляемых и уплачиваемых организацией налогов, а также на величине кредиторской задолженности по их уплате перед государством), что в свою очередь оказывает влияние на деловую активность и финансовую устойчивость организации.

В данных условиях налогоплательщику необходим инструментарий, позволяющий проанализировать, каким образом инфляция может отразиться на показателях налогообложения и других важнейших характеристиках его финансово-хозяйственной деятельности.

Говоря о возможности воздействия налогоплательщика на уровень налогообложения в условиях инфляции, необходимо рассматривать такого рода решения, которые не только изменяют размер налоговых баз, но и приняты под давлением инфляционных процессов.

Для оценки целесообразного воздействия в условиях инфляции на налогообложение необходим количественный инструментарий, для раскрытиясодержания которого рассмотрим прямой и косвенный метод анализа влияния инфляции на налогообложение.

В основе прямого метода лежит факторный анализ (рис. 5.1).

**Начисленных налогов ΔНинфл**

* Страховых взносов
* Налога на имущества
* Налога на прибыль

**Бухгалтерской прибыли ΔПинфл**

* Валовой прибыли
* Прибыли от продаж
* Прибыли до налогообложения
* Чистой (нераспределенной) прибыли текущего периода

Расчет сумм изменения в результате инфляции (*процесса повышения общего уровня цен, сопровождающегося снижением покупательной способности денег*) показателей:

Основной метод построения зависимостей – факторный

Рис.5.1. Содержание прямого метода анализа влияния инфляции на налоги

При проведении прямого метода анализа влияния инфляции на показатели налогообложения необходимы количественные зависимости (таблица 5.1), определяющие взаимосвязь с инфляцией основных показателей финансово-хозяйственной деятельности, влияющими на размер налоговых баз по основным переменным налогам: налогу на прибыль и налогу на добавленную стоимость.

**Таблица 5.1**

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатели анализа влияния инфляции на выручку и валовую прибыль** | |
| **Формулы расчета показателей** | **Обозначения в формулах** |
| **ΔВ=Σ (Цп****i отч\*Oi отч) –Σ(Цпi баз\*Oi баз)** | **Цпi** – фактическая цена продажи i-той продукции, товара;  **Црi Срi** -цена и себестоимость единицы j-того вида ресурса;  **Цпрынi; Ипрынi**- рыночные цена и индекс на i-тую продукцию;  **Цррынj;** - рыночные- цена на j-тый ресурс;  **Опi** - объем реализации (в шт.) i- той продукции товара;  **Орj**- расход (в штуках) j – того вида ресурса;  **В; С;Пв** - выручка, себестоимость и валовая прибыль от продажи продукции, товара за период;  **ΔВ; ΔВо; ΔВцинфл** - абсолютное изменение выручки (общее; обусловленное изменениями в объемах продаж, в ценах реализации (инфляционное);  **ΔС, ΔСо; ΔСцинфл** - изменение себестоимости продаж (общее; обусловленное изменениями в объемах и ценах на ресурсы (инфляционное);  **ΔПв; ΔПво; ΔПвцинфл**  - изменение валовой прибыли (общее, обусловленное изменениями в объемах производства и реализации, в ценах покупки. |
| **ΔВо= Σ [Цпi баз\*(Опi отч– Опi баз)]** |
| **ΔВцинфл= Σ [Oпi отч\*(Цпi отч– Цпi баз)]** |
| **Ипi =Цпiрынотч: Цпiрынбаз** |
| **ΔСцинфл= Σ[Oрj отч\*(Црj отч– Црj баз) ]** |
| **ΔПв= Пвотч –Пв баз= ΔВ–ΔС** |
| **ΔПво= Пвоотч –Пво баз= ΔВо–ΔСо** |
| **ΔПвцинфл= ΔВцинфл–ΔСцинфл** |

Рассмотрим пример, в котором проанализируем отклонение чистой прибыли по причине инфляции от планового значения.

***Пример 5.3***

*Оценим влияние инфляции на изменение величины чистой прибыли, остающейся в распоряжении организации по итогам года.*

*Известно, что величина прибыли до налогообложения по плану составляет 880 тыс. руб., а налогооблагаемой прибыли — 900 тыс. руб. В результате инфляции произошло изменение цен на продукцию и на потребляемое организацией сырье, вследствие чего прибыль до налогообложения превысила плановое значение на 12%, а налогооблагаемая прибыль — на 10%.*

*Рассчитаем показатели:*

*1) фактической прибыли до налогообложения: 880 тыс. руб. х 1,12 = 986 тыс. руб.;*

*2) фактической налогооблагаемой прибыли: 900 тыс. руб. х 1,10 = 990 тыс. руб.;*

*3) налога на прибыль:*

***•*** *плановый: 900 тыс. руб. х 0,2 = 180 тыс. руб.;*

***•*** *фактический: 990 тыс. руб. х 0,2 = 198 тыс. руб.;*

*4) величина чистой прибыли:*

***•*** *Пч пл = 880 –180 = 700 (тыс. руб.) — плановая;*

***•*** *Пч ф = 986 – 198 = 788 (тыс. руб.) — фактическая;*

*5) изменение величины чистой прибыли по причине инфляции:*

***•*** *∆Пч = Пч ф – Пч пл = 788 – 700 = 88 (тыс. руб.).*

*Расчеты показывают, что у анализируемой организации произошел рост чистой прибыли ввиду инфляционных изменений в экономике.*

Наиболее существенное прямое влияние среди налогов инфляция оказывает на НДС. Аналитические зависимости для количественной оценки такого влияния представлены в таблице 5.2.

**Таблица 5.2**

**Показатели анализа влияния инфляции на НДС**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Формулы расчета показателей** | | **Обозначения в формулах** |
| **Нндснач= Σ[Бндс**i**\*Сндс**i**]:100%** | | **Нндснач**- итого начислено НДС;  **Бндс**i - стоимость i-того налогооблагаемого объекта;  **Сндс**i - ставка НДС, применяемая к – i тому объекту;  **Нндсвыч**- сумма НДС, подлежащая вычету;  **Нндсвычj**- сумма налогового вычета по j-тому объекту;  **Нндсвыч**- сумма НДС, подлежащая вычету;  **Нндск упл -** сумма НДС, подлежащая уплате |
| **ΔНндснач=[Σ(Бндс**i **отч Сндс**i**)- Σ (Бндс**i **баз \*Сндс**i)**] :100%** | |
| **ΔНндснач, Δс=Σ[(Сндс**i **отч- Сндс**i **баз**) **\*Бндс**i **баз]: 100%** | |
| **ΔНндснач Δбазы=Σ[(Бндс**i **отч-Бндс**i **баз**)**\*Сндс**i **отч]:100%** | |
| **ΔНндснач инфл=Σ [ ΔБндс** i **инфл \*(Сндс**i **отч:100%)[** | |
| **(Бндс**i **отч-Бндс**i **баз**) **инфл =ΔБндс** i **инфл** | |
| **Нндсвыч=Σ Нндсвычj** | |
| *Если в качестве налоговой базы рассмотреть выручку,**то* **ΔБндс инфл = ΔВцинфл** | |
| *если основу налоговых вычетов составляют суммы налогов, предъявленных налогоплательщику при приобретении на территории РФ товаров работ, услуг, то можно принять* **ΔНндсвычj инфл= ΔСцинфл** | | |
| **Нндск упл=** | **Нндснач-Нндсвыч если** **≥0** | |
| **0 если Нндснач -Нндсвыч<0** | |

***Пример 5.4***

*Используя факторный метод анализа, изучим влияние инфляционного роста цен на уровень начисленного НДС (при ставке 20%). Известно, что в предыдущем периоде выручка с учетом НДС составляла 250 тыс. руб., в анализируемом периоде — 350 тыс. руб. Рост цен на продукцию организации за этот период составил 6%. Кроме того, имело место увеличение объемов производства и реализации.*

*Произведем следующие расчеты:*

*1) определим величину роста выручки в анализируемом периоде, всего:*

*В = 350 – 250 = 100 тыс. руб.,*

*• по причине инфляции: Винфл = 250 х 0,06= 15 тыс. руб.;*

*• по причине наращения объемов реализации: Вр = 100 – 15 = 85 тыс. руб.;*

*2) определим величину НДС:*

*• за предшествующий период: НДСбаз = 250 х 20% : 120% = 41,7 тыс. руб.;*

*• за анализируемый период: НДСотч = 350 х 20% : 120% = = 58,3 тыс. руб.;*

*3) рассчитаем изменение величины НДС:*

*общее за период: НДС = 58,3 – 41,7 = 16,7 тыс. руб.,*

*• по причине инфляции: НДСинфл = 15 х 20% : 120% = 2,5 тыс. руб.;*

*• из-за роста объемов реализации: НДСр = 85 х 20% : 120% = 14,2 тыс. руб.*

*Представленные расчеты свидетельствуют о росте НДС за анализируемый период на 16,7 тыс. руб., в том числе по причине инфляции на 2,5 тыс. руб. и по причине роста объемов производства и реализации продукции - на 14,2 тыс. руб.*

**Задания для самостоятельного разбора**

**1.** Для финансирования проекта требуется 90 000 тыс. руб. В результате его реализации организация предполагает получить прибыль в сумме 20 000 тыс. руб. Менеджером рассматриваются два варианта финансирования:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 1 вариант | 2 вариант |
| Капитал:  - собственный  - заемный под 20% годовых | 90 000  Х | 60 000  30 000 |

Выберите оптимальный вариант финансирования проекта, обеспечивающий прирост рентабельности собственного капитала и минимизацию налоговой базы.

**2.** Дайте оценку динамики абсолютной величины и уровня текущих затрат, в том числе их переменной и постоянной части. Рассчитайте сумму маржинального дохода, критического объема продаж, а также показатели операционного рычага.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Значение показателя, тыс. руб. | |
| Объем продукции | 12 000 | 11 800 |
| Текущие затраты | 8500 | 10 800 |
| в т.ч. переменные | 5900 | 6100 |

**3.** По исходным данным оцените, у какой организации выше сила воздействия операционного рычага и эффект финансового рычага. Расчеты произведите с учетом налогового корректора.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Организации | |
|  | А | Б |
| Объем продаж, руб. | 87 680 | 148 300 |
| Переменные затраты, руб. | 55 400 | 79 150 |
| Постоянные затраты, руб. | 12 500 | 24 000 |
| Рентабельность активов, % | 25 | 23 |
| Годовая ставка за кредит, % | 13 | 15 |
| Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала | 1,6 | 1,9 |

**4.** Используя критерии маржинального анализа (точка безубыточности и запас финансовой прочности), выберите наиболее оптимальный вариант налоговой политики организации.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование / значение показателя, тыс. руб. | 2-й вариант | 1-й вариант |
| Выручка от продаж | 73 000 | 65 000 |
| Налоговые издержки организации,  в том числе постоянные | 12 500  3900 | 11 600  3800 |
| Затраты организации (без налоговых),  в том числе переменные | 24 500  19 300 | 20 400  17 600 |

**5.** Известно, что в предыдущем периоде выручка от реализации с учетом НДС (20%) составила 3,6 млн руб., а в отчетном периоде – 5,4 млн руб.; индекс цен на продукцию за анализируемый период составил 1,08.

Определите влияние на изменение суммы НДС:

а) инфляции, выраженной в росте цен;

б) роста объема продаж.

**6.** В результате неучтённых инфляционных процессов прибыль организации до налогообложения превысила плановое значение (2900 тыс. руб.) на 12%, а налогооблагаемая прибыль превысила плановую величину (3150 тыс. руб.) на 10%.

Дайте оценку (абсолютную и относительную) изменения чистой прибыли в связи с инфляцией.

1. Используя критерии маржинального анализа (точка безубыточности и запас финансовой прочности), выберите наиболее оптимальный вариант налоговой политики организации.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование / значение показателя, тыс. руб. | 2-й вариант | 1-й вариант |
| Выручка от продаж | 80000 | 65 000 |
| Налоговые издержки организации, в том числе:  постоянные  переменные | 15 500  4710 | 14 500  3700 |
| Затраты организации (без налоговых), в том числе:  постоянные  переменные | 26 100  18 300 | 23 300  15 600 |