**Содержание**

Введение

1. Проблемы и пути совершенствования налогообложения в сфере малого бизнеса

1.1. Изменения законодательства о налогообложении малого бизнеса

1.2. Недостатки действующей налоговой системы и способы совершенствования

1.3. Налоговое планирование как законный способ уменьшения налоговых платежей

2. Налогообложение ООО «Форвард»

2.1. Краткая характеристика и основные показатели деятельности ООО «Форвард»

2.2. Виды налогов, уплачиваемых предприятием

3. Предложения по совершенствованию налогообложения в ООО «Форвард»

Заключение

Список литературы

Приложения

**Введение**

Российское малое предпринимательство в своем становлении прошло множество этапов, прежде чем добилось сегодняшнего положения.

В реформировании российской экономики еще со времен перестройки малые предприятия (МП) взяли на себя роль создателя почвы для новой системы хозяйствования. Доминирующий сегодня частный сектор зарождался именно в сфере малого бизнеса. И вполне закономерно, что к настоящему времени, по официальным данным, на долю частных субъектов малого предпринимательства в общем количестве частных, государственных и муниципальных, общественных МП приходится 84%. Малые предприятия, располагая 3,4% стоимости основных средств экономики России и 14% числа занятых, производят 12% ВВП 1/4 всей прибыли по народному хозяйству. Это говорит о широких, но еще далеко не полностью раскрытых внутренних возможностях развития малого предпринимательства.

Значение малого бизнеса в рыночной экономике, очень велико. Без малого бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии. Становление и развитие его является одной из основных проблем экономической политики в условиях перехода от административно-командной экономики к нормальной рыночной экономике.

Малый бизнес в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта; во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60-70 процентов ВНП. Поэтому абсолютное большинство развитых государств всемерно поощряет деятельность малого бизнеса.

В мировой экономике функционирует огромное количество малых фирм, компаний и предприятий. Например, в Индии число МП превышает 12 млн., а в Японии 9 млн. Этот малый бизнес, например, только в США дает почти половину прироста национального продукта и две трети прироста новых рабочих мест. о дело не только в этом... Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость.

Существенный вклад вносит малый бизнес в формирование конкурентной среды, что для нашей высокомонополизированной экономики имеет первостепенное значение.

Нельзя также забывать, что малые предприятия оказывают не меньшее воздействие и на экологическую обстановку.

Немаловажна роль малого бизнеса в осуществление прорыва по ряду важнейших направлений НТП, прежде всего в области электроники, кибернетики и информатики. В нашей стране эту роль трудно переоценить, имея в виду, развернувшийся процесс конверсии. Все эти и многие другие свойства малого бизнеса делают его развитие существенным фактором и составной частью реформирования экономики России.

По словам президента Р.Ф. Дмитрия Медведева, в сфере малого бизнеса "на сегодня, к сожалению, больше проблем, чем видимых достижений". Он напомнил, что президент Путин ставил задачу, чтобы доля населения страны, занятого в малом бизнесе, к 2020 году составляла 60-70 процентов.

По определению главы государства, "малый бизнес - это основа развития предпринимательской активности и расширение среднего класса". "Кроме того, развитие малого бизнеса - один из решающих факторов обновления на принципах реализации человеческого капитала, роста инициативы, ответственности", - заявил он.

Дмитрий Медведев считает одной из приоритетных задач обеспечение доступа малых предприятий к ресурсам, поскольку ситуация с помещениями, с присоединением малых предприятий к энергетическим и коммунальным сетям очень тяжелая. Одно из направлений, полагает он, это — создание технопарков, технико-внедренческих и производственных зон, бизнес-инкубаторов.

Существенную помощь «малому бизнесу» могут оказать и региональные венчурные и гарантийные фонды, грантовая поддержка начинающих производств.

Дмитрий Медведев отметил, что по-прежнему высокой для малого бизнеса остается текущая стоимость капитала. Мелкий бизнес не может "потянуть" ни залоговых требований, ни обеспечительных мер. В этой связи - нужны финансовые институты, учитывающие эту специфику. Необходимо также заложить правовые основы для микрокредитования и развития кредитной кооперации. А лицензирование отдельных видов деятельности можно замещать обязательным страхованием ответственности или финансовыми гарантиями.

Как сообщил президент РФ, на 1 октября 2007 года в России было зарегистрировано около одного миллиона 100 тысяч организаций малого бизнеса и около 3,5 миллиона индивидуальных предпринимателей, в том числе и 255 тысяч крестьянских хозяйств.

Таким образом, тема, касающаяся налогообложения в сфере малого бизнеса, является актуальной.

Актуальность выбранной темы дипломной работы заключается в том, что отношения между бюджетом и предприятием очень важны. Предприятие уплачивает в бюджет налоги и сборы, государство – направляет полученные средства на улучшение жизни населения страны. Налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе с момента возникновения государства. Развитие и изменение форм государственного устройства всегда сопровождаются преобразованием налоговой системы. В современном цивилизованном обществе налоги — основная форма доходов государства. Помимо этой сугубо финансовой функции налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на состояние научно-технического прогресса.

В настоящее время выбранная тема весьма актуальна, так как правильный (оптимальный) выбор налоговой системы является залогом успешного решения проблем стоящих перед страной. Кроме того, налоговая система - важный элемент экономики государства - служит также мощным стимулирующим или, наоборот, угнетающим фактором деятельности коммерческого предприятия.

Цель работы – исследование особенностей налогообложения в сфере малого бизнеса и путей его совершенствования.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

1. Исследовать изменения законодательства о налогообложении малого бизнеса.

2. Выявить недостатки действующей налоговой системы и способы совершенствования.

3. Рассмотреть налоговое планирование как законный способ уменьшения налоговых платежей.

4. Дать краткую характеристику и выделить основные показатели деятельности ООО «Форвард».

5. Выявить виды налогов, уплачиваемых предприятием.

6. Рассмотреть возможные пути совершенствования налогообложения ООО «Форвард».

Решение поставленных задач и рассмотрение перечисленных вопросов поможет более глубоко раскрыть тему работы.

Объект исследования – ООО «Форвард».

Предмет исследования – налогообложение предприятий малого бизнеса.

Методы исследования – описание, анализ, сравнение, изучение литературы.

Практическая значимость работы определяется конкретными рекомендациями, разработанными для объекта исследования.

Для написания данной работы были изучены учебники и учебные пособия, монографии, материалы периодической печати и интернета.

1. Проблемы и пути совершенствования налогообложения в сфере малого бизнеса

## 1.1. Изменения законодательства о налогообложении малого бизнеса

С 1 января 2005 года у российского бизнеса началась совсем иная жизнь. Без государственной поддержки, без гарантий и льгот. Без четырехлетнего моратория на негативные изменения законодательства. Без ускоренной амортизации. И без государственной финансовой поддержки мероприятий, направленных на содействие малому бизнесу. Вне закона оказались и фонды поддержки предпринимательства.

Похоже, нашей великой сырьевой державе совсем не нужен малый бизнес. Иначе как расценить намерения властей, принявших Федеральный закон от 22.08.2004 N 122-ФЗ ""О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федеральных законов "О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" и "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации"", вступивший в силу, согласно его статье 155, с 1 января 2005 года? Тот самый Закон, который отменил с 1 января 2005 года самые важные статьи (ст.ст. 2, 8, 9, 10, 15 и 22) Федерального закона от 14.06.1995 N 88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации".

С изъятием этих статей из Закона, он превратился из защитника интересов малого бизнеса, прежде всего, от произвола самих властей и резких движений законодателей, в обычную профанацию, которую хорошо демонстрировать на международном уровне, доказывая, что у нас все же имеется Закон о поддержке предпринимательства. Как факт. А по сути теперь этот Закон является не более, чем профанацией. В нем теперь не содержится ничего, что говорило бы о реальной государственной поддержке малого бизнеса.

Как известно, статья 3 Закона “О господдержке малого предпринимательства” устанавливает, что субъектами малого предпринимательства признаются индивидуальные предприниматели, а также коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ и ее субъектов, а так же общественных и религиозных объединений, благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, а доля крупных организаций не превышает 25 процентов, и которые имеют среднюю численность работников:

- в промышленности не более 100 человек;

- в строительстве - до 100 человек;

- на транспорте - до 100 человек;

- в сельском хозяйстве - до 60 человек;

- в научно-технической сфере - до 60 человек; в оптовой торговле - до 50 человек;

- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - до 30 человек; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - до 50 человек.

Кстати, полное название Закона от 22.08.2004 № 122-ФЗ приведено нами не случайно. Если бы Закон назвали, скажем, "О признании утратившими силу ряда положений Закона о господдержке малого предпринимательства", общественного резонанса было бы не избежать. Закон просто не дали бы принять, все объединения предпринимателей возмутились бы такими намерениями властей. Понимая это, власти прикрыли Закон, который мог бы иметь эффект вулканического взрыва в предпринимательском сообществе, невинным названием, говорящим о приведении неких документов в соответствие административной реформе. Посмотрим, что же за статьи утратили силу с 1 января 2005 года, и какие последствия для российского малого бизнеса это повлекло.

Так, была признана утратившей силу статья 2 Закона о государственной поддержке малого предпринимательства, в результате федеральные власти не только сами уклонились от господдержки бизнеса, но и запретили субъектам РФ делать что-либо в этом направлении даже за счет собственных средств и ресурсов. Также утратила силу статья 8 данного Закона. В результате развалена структура фондов по поддержке малого бизнеса и, соответственно, закрыты все их программы. Первым делом государство разделалось с Федеральным фондом поддержки малого предпринимательства, который финансировался из федерального государственного бюджета. Закрыты и муниципальные фонды поддержки предпринимательства, а органы местного самоуправления лишены права направлять средства из своих бюджетов в такие муниципальные фонды.

Но самое, пожалуй, важное изменение, в Законе “О господдержке малого предпринимательства” - это утрата силы положением, которое давало право субъектам малого бизнеса в течение четырех первых лет своей деятельности не применять ухудшающие их положение изменения в налогообложении. Это имело смысл: ведь, когда бизнесмен планирует открыть свой бизнес, он составляет бизнес-план, где просчитывает, по силам ли это ему под существующим налоговым прессом.

Так же вместе с утратой силы статьей 9 этого Закона, Федерация и ее субъекты лишились права устанавливать льготы для малого бизнеса и его инфраструктуры.

Кроме того, малый бизнес лишили права применять ускоренную амортизацию основных фондов. Это право было дано в свое время статьей 10 Закона “О господдержке малого предпринимательства”, а теперь, благодаря все тому же Федеральному закону от 22.08.2004 N 122-ФЗ, она утратила силу. Ну и, конечно, акция по отмене льгот не могла бы быть завершенной, без лишения предпринимателей всех льгот, принятых до введения закона о господдержке, поэтому с 1 января 2005 года утратила статья 22 Закона “О господдержке малого предпринимательства”.

Также утратила силу статья 15 данного Закона. Действительно, логичным завершением лишения малого бизнеса любых преференций, выглядит то, что государство открестилось и от помощи предпринимателям в налаживании внешнеэкономической торговли. Однако это весьма чревато для страны, буквально "на днях" вступающей в ВТО. Как раз "самым умным шагом" в такой момент стало самоустранение государства из процесса лоббирования отечественных предпринимателей на международном рынке. И действительно, зачем великой сырьевой державе, успешно продающей природные богатства, тратиться на какие-то проекты по продвижению продукции и интеллектуальных разработок отечественных предпринимателей на международном рынке? Ведь такие акции принесут бюджету доход лишь через несколько лет! Но страна, которая не думает стратегически, не загадывает больше, чем на 3-4 года вперед, не имеет будущего.

Малые предприятия могут применять в своей деятельности наряду с общим режимом налогообложения специальные налоговые режимы - единый налог на вмененный доход и упрощенную систему налогообложения.

Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) вводят на своей территории органы власти субъектов РФ для определенных видов деятельности. К ним, в частности, относятся бытовые услуги, услуги по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств, розничная торговля через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 кв. м, палатки, лотки и другие объекты, в том числе без постоянной торговой площади, услуги общественного питания с использованием зала площадью не более 150 кв.м.

Если вы перешли на уплату ЕНВД, то перестаете платить налог на добавленную стоимость (НДС) (за исключением НДС при ввозе товаров в Россию), налог на имущество и единый социальный налог (ЕСН). Кроме того, организации перестают уплачивать налог на прибыль, а индивидуальные предприниматели (ИП)- налог на доходы физических лиц. Все остальные налоги и сборы нужно платить в общем порядке, в том числе страховые взносы в Пенсионный фонд.

Перевести на уплату ЕНВД можно как всю деятельность фирмы, так и ее часть. Например, если фирма продает товары через два магазина (площадь первого менее 150 кв. м, а площадь второго более 150 кв. м), то перевести на уплату ЕНВД можно только первый магазин.

Упрощенная система налогообложения (УСН) предусматривает замену уплаты налога на прибыль, а для ИП - подоходного налога, НДС (за исключением НДС при ввозе товаров в Россию), налога на имущество и ЕСН уплатой единого налога. При этом организация имеет право перейти на "упрощенку", если по итогам 9 месяцев того года, в котором она подает заявление о переходе на УСН, доход от реализации не превысил 11 млн руб. без учета НДС. На ИП такое ограничение не распространяется.

Переход на УСН невозможен для тех, кто занимается игорным бизнесом, для нотариусов, занимающихся частной практикой, для организаций, средняя численность работников которых превышает 100 человек. При переходе на УСН можно выбрать одно из двух: платить налог с доходов без учета расходов, то есть "с оборота", либо с дохода за вычетом расходов, то есть "с прибыли". При этом ставки налога будут разными - 6% с оборота или 15% с прибыли. Менять метод уплаты налога нельзя в течение всего срока применения УСН.

Выбор того или иного налогового режима зависит от вида деятельности. При этом ЕНВД - обязательный налоговый режим: если ваша деятельность попадает в перечень видов деятельности, к которым применяется ЕНВД, вы не можете от него отказаться. УСН применяется по выбору налогоплательщика и не содержит ограничений по видам деятельности. Для него важна лишь сумма дохода - не более 15 млн. руб. в год.

Существуют различия в учете ЕНВД и УСН. Если при использовании УСН придется вести учет доходов и расходов, а также следить, чтобы доход не превысил 15 млн. руб., то при уплате ЕНВД учитывается только торговая площадь или количество работников.

В каком случае придется платить меньше налогов? Все зависит от оборота и прибыльности предприятия. Если оборот большой, то предпочтительнее перейти на ЕНВД, поскольку сумма этого налога не зависит от полученных доходов.

Если же оборот маленький, то фиксированная сумма ЕНВД может оказаться больше, чем налог по УСН. При этом переход на ЕНВД предпочтительнее с точки зрения простоты ведения учета и уплаты налогов.

В настоящее время принят новый Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ “О развитии малого и среднего бизнеса”. В нем определены критерии отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства, а также основные цели и принципы государственной политики по развитию этих предприятий. Материал о положениях нового закона подготовлен Л.П. Фомичевой, аудитором, членом Палаты налоговых консультантов РФ.

В конце июля Президент подписал Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (Закон № 209-ФЗ).

Прежний Федеральный закон от 14.06.1995 № 88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" (Закон № 88-ФЗ) был принят в 1995 году и устанавливал определенные льготы и привилегии. Например, если изменения налогового законодательства были невыгодны для субъекта малого предпринимательства, он мог в течение первых четырех лет своей деятельности платить налоги по закону, который действовал на момент создания. Такой мораторий в течение многих лет спасал малый бизнес от повышенных ставок ЕНВД, введения НДС для частных предпринимателей и других сложностей. Законодатели и фискальные органы пытались игнорировать оговорку закона, но Конституционный суд РФ неоднократно указывал на обязательность ее применения.

Закон № 88-ФЗ предусматривал также право малых предприятий на ускоренную амортизацию: они могли применять двойные нормы, а также дополнительно списывать как амортизационные отчисления до 50 процентов первоначальной стоимости основных фондов. Большинство этих льгот были отменены с 2005 года, однако предоставленный мораторий продолжает действовать. Например, если компания был зарегистрирована 30 декабря 2005 года, то она может использовать действующее на тот момент налоговое законодательство почти до конца 2009 года (хотя отстаивать это право ей придется в суде).

Новый закон определяет, на какую поддержку может рассчитывать малый и средний бизнес.

В статье 3 и 4 Закона № 209-ФЗ определены понятия субъектов малого и среднего предпринимательства. К ним относятся внесенные в ЕГРЮЛ потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие определенным критериям.

Первый критерий - состав учредителей юридических лиц. Чтобы считаться малым или средним предприятием, доля государственной собственности, иностранных учредителей или общественных организаций в уставном капитале не должна превышать 25 процентов (за исключением активов инвестиционных фондов). Не больше четверти акций (долей) может принадлежать иным юридическим лицам, не являющимся малыми предприятиями. Аналогичное условие содержалось и в Законе № 88-ФЗ.

Второй критерий - средняя численность работников. В категорию малых попадают компании со штатом от 16 до 100 человек. Организации с количеством сотрудников не более 15 человек признаются микропредприятиями, которые также относятся к категории малых. Средней считается фирма с числом работающих от 101 до 250 человек. Средняя численность работников за календарный год определяется с учетом всех его работников, в том числе работающих по гражданско-правовым договорам или по совместительству с учетом реально отработанного времени, работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений.

Третий критерий - выручка от реализации товаров, работ, услуг и (или) балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год. Выручка определяется в порядке, установленном НК РФ - без учета НДС. Балансовая стоимость активов определяется в соответствии с законодательством РФ о бухгалтерском учете.

Предельные значения этих величин будет определять Правительство РФ раз в пять лет на основе данных сплошных статистических наблюдений за субъектами малого и среднего предпринимательства.

Органы статистики вправе будут проводить выборочное наблюдение путем ежемесячных или ежеквартальных исследований (для микропредприятий - раз в год).

Категория предприятия изменяется, только если в течение двух календарных лет подряд численность сотрудников и выручка оказывается выше или ниже установленных законом предельных значений.

В статье 6 Закона N 209-ФЗ определены основные цели и принципы государственной политики по развитию малых и средних предприятий.

Среди основных принципов: обеспечение равного доступа субъектов к участию в программах поддержки, разграничение полномочий различных уровней власти, участие представителей малого и среднего бизнеса в формировании и реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства, экспертизе законопроектов.

В числе основных целей и принципов государственной политики в этой области в статье 7 названы: введение специальных налоговых режимов, упрощение правил ведения налогового, бухгалтерского учета и статистической отчетности, форм налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам, установление льготного порядка приватизации государственного и муниципального имущества, специальных форм участия в процедурах размещения заказов на поставку товаров и выполнение услуг для государственных и муниципальных нужд.

Поддержка оказывается тем субъектам, которые включены в реестры субъектов малого и среднего предпринимательства - получателей такой поддержки (ст. 8 Закона N 209-ФЗ). Порядок его ведения устанавливается Правительством РФ.

Конкретные льготы в Законе N 209-ФЗ не поименованы. Они будут закладываться в программах развития, которые на основании данного закона будут принимать органы власти всех уровней. В числе форм поддержки: финансовая, имущественная, информационная, консультационная, поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров и др. Возможные их виды названы в отдельных статьях Закона.

В статье 14 Закона N 209-ФЗ установлен заявительный порядок обращения субъектов за оказанием поддержки на местах, а также открытость процедур поддержки. Однако она не может быть оказана субъектам малого и среднего предпринимательства, которые являются кредитными или страховыми организациями (за исключением потребительских кооперативов), инвестиционным и негосударственным пенсионным фондам, профессиональным участникам рынка ценных бумаг, ломбардам, участникам соглашений о разделе продукции, лицам, осуществляющим предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса, нерезидентам по валютному законодательству (за исключением случаев, предусмотренных международными договорами РФ).

Статьей 17 Закона N 209-ФЗ предусмотрено, что финансовая поддержка субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки, осуществляется за счет средств соответствующих бюджетов путем предоставления субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам этих организаций.

Финансовая поддержка не оказывается: осуществляющим производство и реализацию подакцизных товаров, а также добычу и реализацию полезных ископаемых.

Предусмотрена и имущественная поддержка (ст. 18 Закона № 209-ФЗ), которая может выражаться в виде передачи во владение и (или) в пользование государственного или муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов, на возмездной и безвозмездной основе или на льготных условиях. Имущество должно использоваться по целевому назначению и не может быть переуступлено или внесено в уставный капитал других предприятий.

Кроме того, в законе названы формы информационной, консультационной и кадровой поддержки. Предполагается выделение льготных субсидий, кредитов, имущества, создание информационной инфраструктуры и консультационных центров и т.д.

Закон № 209-ФЗ вступил в силу с 1 января 2008 года, за исключением положений, касающихся полномочий Правительства РФ по установлению предельных значений выручки и балансовой стоимости активов, а также проведения сплошных статистических наблюдений за их деятельностью. Данные положения вступают в силу с 1 января 2010 года.

С 1 января 2008 года, по предложению президента Д.А.Медведева, субъекты малого предпринимательства, действовавшие в рамках старого закона, и не отвечающие условиям отнесения к субъектам малого предпринимательства, установленным новым Законом № 209-ФЗ, сохраняют право на ранее оказанную поддержку в соответствии с федеральными и региональными программами развития малого и среднего предпринимательства в течение шести месяцев, т.е. до конца июня 2008 года.

## 1.2. Недостатки действующей налоговой системы и способы

## совершенствования

Действующая в России налоговая система вызывает множество нареканий со стороны предпринимателей, экономистов, депутатов, государственных чиновников, журналистов и рядовых налогоплательщиков.

Многим не нравится, что налоги слишком высокие. Одни по наивности думали, что в условиях рынка государство устанавливает низкие налоги, что-то вроде десятины в античном мире. Другие полагали, что свобода предпринимательства распространяется и на налоги: хочу - плачу, хочу - скрываю. Но при этом все дружно возмущаются и обвиняют Правительство, когда задерживается выплата заработной платы работникам бюджетных учреждений, пенсий, не во время оплачивается государственный заказ.

Далее, предметами для критики выступают: излишне фискальный характер налоговой системы; отсутствие должного стимулирования отечественных производителей; чрезмерное налогообложение прибыли (дохода); низкое налогообложение имущества; высокое налогообложение физических лиц при небольшой по сравнению с западными странами оплате труда; низкое налогообложение физических лиц, поскольку в других странах оно выше; слишком жесткие финансовые санкции к уклоняющимся от уплаты налога; недостаточность принимаемых мер по пресечению недоимок в бюджет; частые изменения отдельных налогов; низкое налогообложение природных ресурсов.

Обобщить и свести воедино все эти точки зрения невозможно, хотя во многих критических высказываниях и предложениях содержится рациональное зерно.

Налоговая система, конечно, нуждается в совершенствовании. Но не на базе случайных идей, порой подхваченных, точнее выхваченных из комплекса, в западных странах, а порой просто дилетантских.

России остро не хватает собственной научной школы или нескольких школ в области налогообложения, способных не только усовершенствовать действующую налоговую систему, но предвидеть, спрогнозировать все экономические и социальные последствия от проведения в жизнь того или иного комплекса мероприятий.

Оценивая прошедшие годы, следует помнить, что налоговая система России возникла и с первых же дней своего существования развивалась в условиях экономического кризиса. В тяжелейшей ситуации она сдерживала нарастание бюджетного дефицита, обеспечивала функционирование всего хозяйственного аппарата страны, позволяла, хотя и не без перебоев, финансировать неотложные государственные потребности, в основном отвечала текущим задачам перехода к рыночной экономике. К созданию налоговой системы РФ был широко привлечен опыт развития зарубежных стран.

Естественное и вполне объяснимое желание большинства населения уменьшить налоги вступает в противоречие с неотложными нуждами финансирования хозяйства, решения социальных вопросов, развития фундаментальной науки, обеспечения обороноспособности государства. С другой стороны, помимо насущных потребностей в расходах величина налогов должна определяться условиями расширения налоговой базы, которая может расти только тогда, когда учитываются интересы товаропроизводителей. В 70—80-е гг. все страны признали учение А. Лэффера о соотношении налоговых ставок и доходов.

Однако нельзя и снижать налоги сверх меры. Вспомним, что они играют не только стимулирующую, но и ограничивающую роль. Чрезмерно низкие налоги могут привести к резкому взлету предпринимательской активности, что также может вызвать ряд негативных последствий.

Налоговая система не сможет быть застывшей. Она реформируется сейчас и должна реформироваться дальше. Она, следуя общему ходу всей экономической реформы, является её неотъемлемым звеном. Сегодняшняя стабилизация экономики пока проявляется лишь как тенденция в условиях продолжающегося спада производства и инфляции. Реформирующаяся налоговая система призвана противостоять экономическому и финансовому кризису.

В настоящее время налогоплательщики сетуют, и вполне обоснованно, на нестабильность российских налогов, постоянную смену их видов, ставок, порядка уплаты, налоговых льгот и т.д., что объективно порождает значительные трудности в организации производства и предпринимательства, в анализе и прогнозировании финансовой ситуации, определении перспектив, исчислении бюджетных платежей.

Сегодня в стране ставки налогов устанавливаются без достаточного экономического анализа их воздействия на производство, на стимулирование инвестиций и т.д. Между тем при установлении ставок налогов необходимо учитывать их влияние не только на это, но и на ликвидацию условий, способствующих вполне легальному уходу налогоплательщика от уплаты налогов. Аксиомой является тот факт, что последствия уклонения от налогов меньше, если различные виды доходов облагаются по одинаковым ставкам. В противном же случае наблюдается тенденция к перераспределению доходов в пользу тех, которые облагаются налогом по наименьшей ставке.

Действующая в стране налоговая система со слабо проработанными теоретически и экономически ставками налогов вынуждает вводить новые (и подчас совсем не рыночные) виды изъятий, способные, по мнению властей, нивелировать негативные последствия, связанные с произвольностью ставок налогов на отдельные доходы. Поэтому сейчас из-за более низкой ставки выгоднее направлять средства на оплату труда, нежели платить налог с прибыли. Завтра это может привести к тому, что все доходы уйдут в личное потребление. Поэтому важно, чтобы доходы облагались по одинаковым средним ставкам, чтобы при прочих равных условиях у предпринимателя не было мотива перераспределять доходы в целях “легального” снижения размера уплачиваемого налога.

Как видим, нестабильность наших налогов, постоянный пересмотр ставок, количества налогов, льгот и т.д. несомненно, играет отрицательную роль, а также препятствует инвестициям как отечественным, так и иностранным.

В настоящее время во всем мире наблюдается тенденция к упрощению налоговой системы. В нашей же стране система налогов имеет очень сложную структуру. В ней присутствуют различные налоги, отчисления, акцизы и сборы, которые, по сути, почти ничем друг от друга не отличаются.

Однако такая масса платежей приводит к тому, что бухгалтерия предприятий очень часто ошибается при отчислениях налогов, в результате чего предприятие платит пени за несвоевременную уплату налога. Такое впечатление, что налоговую систему специально усложняют, чтобы получать пени от налогов.

Кроме того, многие законы, в которых установлены ставки налогов, и доходы из которых они отчисляются, очень не однозначно указывают все необходимые элементы налогов. Поэтому спустя несколько месяцев после опубликования Закона (который тоже не всегда можно найти) начинают появляться инструкции Министерства Финансов с разъяснениями того, как этот налог правильно считать.

Еще один недостаток нашей налоговой системы - это ее нестабильность. Налоги вводятся и тут же отменяются, не проработав и года.

Ситуация в России, резко отличается от мировых тенденций, так как доля косвенных налогов в значительной мере превышает долю прямых. Причем в России такая ситуация изменяется в сторону уменьшения доли прямых налогов. Но доля подоходного налога с физических лиц мала, хотя в настоящее время появилась тенденция к ее увеличению, что связано с введением налоговой декларации и улучшением учета доходов с физических лиц.

В последнее десятилетие у нас много говорится об исключительной важности малого бизнеса для развития экономики, формирования "среднего класса", обеспечения политической и социальной стабильности в обществе. В эти же годы принято немало законов, указов, постановлений и других нормативных актов, направленных на поддержку малого предпринимательства. Однако даже невооруженным глазом видно, что, несмотря на все это жить представителям малого бизнеса в России легче не стало. И самая главная причина этому - непосильные налоги.

По сути, все недостатки существующей налоговой системы можно свести к трем основным:

1. Она сложна и запутанна. Фактически не соблюдается норма п. 6 ст. 3 Налогового кодекса РФ, предусматривающая формулировку актов законодательства о налогах и сборах таким образом, чтобы "каждый точно знал, какие налоги и сборы и в каком порядке он должен платить". Сегодня уплата налогов требует от предпринимателя профессиональных знаний по учету и налогообложению либо найма высокооплачиваемых специалистов по бух. учету и налогам.

2. Чрезмерно высоко налоговое бремя. Очевиден приоритет фискальных интересов государства над всеми остальными.

3. Нестабильность законодательства.

Плачевные итоги такого отношения к малому бизнесу налицо - по числу зарегистрированных малых предприятий страна остается практически на уровне 1994 г.

До 1996 г. в России все предприятия - и большие, и малые - платили налоги одинаково, в соответствии с традиционной системой налогообложения. Правда, для малых предприятий был упрощен учет. Кроме того, им предоставлялись следующие льготы:

- льготный период уплаты налогов (например, НДС и налог на прибыль малыми предприятиями уплачивались ежеквартально);

- более низкое налоговое бремя на этапе становления бизнеса (например, освобождение от уплаты налога на прибыль впервые два года работы после регистрации предприятия);

- налоговые льготы по НДС по видам продукции, чаще всего выпускаемой малыми предпринимателями (продукты питания, товары для детей и т.п.);

- льготы, позволяющие уменьшить облагаемый доход. Так, к примеру, из налогооблагаемой базы по налогу на прибыль исключались средства, направленные на финансирование капитальных вложений производственного назначения и жилищное строительство, на НИОКР;

- льготы, направленные на освобождение от налогов по "отраслевому" признаку. При этом от налогов (в частности, от НДС) освобождались отрасли весьма популярные у малых предпринимателей (например, полиграфическая, 25% промышленного производства которой в 2000 г. обеспечивалось за счет малых предприятий);

- возможность осуществлять ускоренную амортизацию основных фондов и списывать в первый год работы до 50% стоимости основных фондов на себестоимость.

Во многом именно благодаря этому набору льгот в первой половине 1990-х годов малый бизнес России развивался довольно динамично. Хотя особых перспектив в рамках сложной для малых предприятий традиционной системы налогообложения у него, тем не менее, не было.

Несмотря на введение специальных налоговых режимов, отечественная налоговая система по-прежнему «душит» малые предприятия.

Сегодня необходимо снижать налоги и возвращать отмененные ранее льготы, прежде всего инвестиционную. Напомним, что в свое время именно этой преференцией пользовались многие промышленные предприятия для ухода от налогообложения. Теперь их руководители заявляют, что честь бизнес мундира для них дороже сомнительных сделок и пользоваться столь щедрым подарком они будут исключительно с целью обновления основных фондов.

Средний срок службы станков на отечественных предприятиях составляет двадцать один год, в то время как на Западе их меняют каждые 7–9 лет.

Также предлагается снять с плеч фирм часть налоговой нагрузки и переложить ее на плечи граждан. Во многих развитых странах физические лица отдают в госказну едва ли не больше денег, чем юридические, а вот в России налоговая система – это калека, стоящий на одной ноге. Страна, которая хочет быстро развиваться, должна брать меньше налогов с бизнеса. В этой связи, по мнению экономистов, налог на добавленную стоимость следует снизить до 10–12 процентов. Также считают, что пора снижать и единый социальный налог до 13 процентов. Только тогда сами люди будут вкладывать средства в свои пенсии, а у предприятий появится мощный стимул для дальнейшего роста. При этом, конечно же, бизнесмены должны поднять зарплаты сотрудникам.

ЕСН в его нынешнем виде не дает развиваться российским предприятиям, препятствует росту заработной платы, а стало быть, и привлечению квалифицированной рабочей силы. Поэтому, единый социальный налог надо снижать как минимум в два раза. Также снизить нагрузку на фирмы возможно, если сдвинуть границу пенсионного возраста для мужчин и женщин соответственно до 65 и 55 лет. Очевидно, что до президентских выборов 2008 года об этом не может идти речь, но в первый год деятельности нового главы государства это предложение должно быть широко обсуждено.

Кроме того, отмечается, что развитию малых, средних, да и крупных компаний препятствуют главным образом система налогового администрирования. Причем за свои неправомерные действия они не несут абсолютно никакой ответственности.

Варианты снижения НДС активно обсуждаются в Госдуме, как, впрочем, и перспективы уменьшения ставки налога на прибыль. В правительстве все еще витает идея замены налога на добавленную стоимость налогом с продаж.

Стремление превратить налоговую систему в образец простоты и эффективности, снять все налоговые преграды на пути экономического роста - таковы основные стимулы реформирования налогообложения во всех развитых странах мира. Положительный эффект при этом достигается лишь при соблюдении важнейшего принципа любой налоговой системы - приоритета производства над интересами бюджета.

Если не следовать этому основополагающему правилу, то налоговая политика правительства неизбежно приведет к негативным последствиям, а именно: к постоянному "вытеснению" капиталов из производственного сектора и отсутствию нормального инвестиционного процесса, поскольку сформировавшаяся система налогообложения станет блокировать важнейший источник внутренних инвестиций - добавочный доход. В результате образуется постоянный отток национального капитала за рубеж и низкий встречный поток иностранного капитала.

Мы выяснили, что налоговая система в России имеет множество недостатков, несмотря на то, что было проведено несколько реформ в области налогообложения, и постоянно вводятся какие-то изменения в налоговое законодательство и т.д.

Поэтому можем говорить о том, что налоговую систему необходимо совершенствовать.

Мы рассмотрим некоторые направления совершенствования налоговой системы.

1. Достижение стабильности и определенности налоговой системы. Основными способами реализации являются:

* Определение исчерпывающего перечня налогов и сборов;
* Установление предельных ставок региональных и местных налогов;
* Отказ от практики применения в качестве объекта налогообложения выручки от реализации;
* Сокращение числа налогов;
* Устранение противоречий налогового и иных видов законодательства;
* Выравнивание условий налогообложения за счет сокращения налоговых льгот;
* Упорядочение системы ответственности за налоговые правонарушения.

2. Установление фискальных стимулов:

* Введение дифференциации акцизов на продукцию добывающих отраслей;
* Введение рыночного механизма налогообложения недвижимости;
* Постепенное снижение налогового бремени на предприятия, перенос части налоговой нагрузки со сферы производства на сферу обращения;
* Применение агрегированного налогообложения субъектов малого бизнеса.

3. Повышение собираемости налогов посредством;

* Последовательного перехода к исчислению налогов по отгрузке;
* Налогообложения у источника выплаты;
* Введение механизма реального контроля доходов физических лиц;
* Совершенствования методов банковского контроля;
* Усиления контроля и ответственности за неполное отражение в бухгалтерской отчетности операций по наличному денежному обращению;
* Предоставления льгот лишь при условии полной уплаты налогов в предыдущем году.

Таким образом, налоговая политика государства связана в первую очередь с созданием прочного экономического базиса в стране и стабильных политических условий развития общества. Просматривается также смещение основного акцента в формировании налоговых доходов бюджета с чисто фискальных интересов на стимулирование роста производства, его структурную перестройку и развитие предпринимательской активности.

В настоящее время одна из первоначальных задач - обеспечение баланса между снижением налогового бремени и сокращением льгот, которые деформируют любую налоговую систему и снижают конкурентоспособность отечественных компаний.

Кроме перечисленных направлений совершенствования налоговой системы нашей страны, можно привести еще следующие возможные варианты решения ее проблем.

Некоторыми экономистами видится, что возможности наращивания доходов бюджета за счет увеличения номинального налогового бремени исчерпаны, поэтому основной прирост доходов бюджета предполагается получить за счет значительного сокращения количества налоговых льгот и совершенствования бюджетных процедур, а также за счет повышения собираемости таможенных платежей и доходов от производства и продажи алкоголя, усиления значимости в доходах бюджета налогов с физических лиц. Основным направлением налоговой политики должно стать обеспечение приемлемых, как для государства, гак и для участников рынка, фискальных условий деятельности. При этом основным приоритетом налоговой реформы должно стать не только увеличение доходов бюджета, но и обеспечение предпринимательской и деловой активности для оживления производства.

Таким образом, направления совершенствования налоговой системы следующие:

* совершенствование налогового законодательства с целью его упрощения, придания налоговым законам большей прозрачности, расширения базы налогообложения, снижения налоговых ставок, обеспечение нейтральности налогов по отношению к некоторым категориям налогоплательщиков;
* пересмотр и отмену налоговых льгот;
* объединение налогов, имеющих одинаковую налоговую базу;
* совершенствование норм и кодификацию правил, регламентирующих деятельность налоговой администрации и налогоплательщиков, устранение противоречий налогового и гражданского законодательства;
* установление жесткого оперативного контроля за соблюдением налогового законодательства, пресечение “теневых” экономических операций, повышение ответственности граждан и организаций за уклонение от налогов.
* четкое установление налогов по различным уровням финансовой системы, прежде всего введение и строгий контроль закрытого перечня региональных и местных налогов (на федеральном уровне будут определены общие принципы установления этих налогов и предельные значения их ставок).

Многие экономисты убеждены, что для стабилизации налоговой и бюджетной системы нужны пересмотр и крупномасштабная отмена налоговых льгот, в том числе, по налогу на прибыль, подоходному налогу, НДС. В необходимых случаях (и частности, предприятиям обществ инвалидов) отмена льгот может быть компенсирована прямыми ассигнованиями из бюджета.

Налоговому законодательству необходимо придать большую четкость и “прозрачность”, не оставляющую места для неоднозначного толкования налоговых норм.

Должны быть предприняты меры по борьбе с предоставлением незаконных льгот и с ведением не отражаемой в бухгалтерском учете хозяйственной деятельности путем ужесточения контроля за движением наличных денег в легальном секторе и перекрытие каналов их перетока в “теневой” сектор, за зарубежными банковскими счетами юридических и физических лиц (в том числе за оффшорными счетами), а также за предприятиями, оказывающими услуги по созданию оффшорных фирм и открытию зарубежных банковских счетов, за практикой осуществления расчетов за реализованную продукцию через счета специально создаваемых структурных подразделений и “третьих лиц”.

Существует еще одно мнение относительно совершенствования налоговой системы России.

Среди недостатков существующей налоговой системы выделяется несовершенство законодательной базы, возникшее из-за того, что в России не уделялось должного внимания налоговой науке. В действующих новых главах НК РФ выявляется по мере их применения большое число недостатков, мест, требующих толкования, которые, впрочем, были заметны специалистам сразу, еще до их проверки практикой. В налоговом законодательстве ощущается отсутствие отечественной научной школы. Сказывается, что несколько десятилетий важнейшая отрасль экономической науки - налогообложение - в Российской Федерации не развивалась. Научные труды, исследовавшие зарубежный опыт, оценивали его главным образом с позиций критики. В течение всего ХХ века теория налогообложения шла вперед в западных странах, рождая новые концепции, а российские ученые оставались по идеологическим мотивам лишь созерцателями. Не удивительно, что современное налоговое законодательство во многом опирается на западный опыт. Но при этом теряются специфические черты российской экономики, особенности того исторического этапа, на котором она находится.

Другим существенным недостатком современной налоговой системы считают социальный налог, речь о котором идет в главе 24 НК РФ. Порядок его исчисления крайне усложнен и предусматривает регрессию налоговых ставок по отношению к каждому отдельно взятому работнику предприятия-налогоплательщика. А ведь введение социального налога вместе с реформированием подоходного налога и его преобразованием в налог на доходы физических лиц является краеугольным камнем современного этапа налоговой политики. И хотя до сих пор является спорным вопрос о том, нужна или несвоевременна регрессия социального налога, ясно, что в любом случае сделать механизм его исчисления нужно было отнюдь не таким громоздким.

Российский НДС является одним из наиболее высоких среди развитых стран, не считая скандинавских стран, где он доходит до 25 % (Швеция, Дания). Большинство экономистов являются сторонником снижения НДС по мере роста производства. Но они считают, что это должен быть постепенный процесс - на 1-2 пункта, но ни в коем случае не революционное уменьшение в 1,5-2,0 раза, чего бюджет просто не сможет выдержать.

Также, касаясь перспективных задач, связанных с совершенствованием НДС, ставится вопрос не только об определении его оптимальной ставки, но и вопрос о правильном определении понятия "добавленная стоимость", очищенного от добавок, приближенного к тому, как определяется добавленная стоимость в развитых странах.

Глава 22 НК РФ придает акцизам преимущественно фискальный характер. Сохраняется действующая в последние годы тенденция роста ставок акцизов на спиртовую и винно-водочную продукцию, табачные изделия, нефтепродукты. В сочетании с увеличением ряда таможенных пошлин, с введением регионального налога с продаж это означает политику дальнейшего повышения роли косвенных налогов.

Высказываются мнения о том, что возможности роста доходов бюджета через увеличение ставок косвенных налогов почти исчерпаны и что в ближайшем будущем предстоит искать новые подходы к косвенному налогообложению. Уже сейчас нужно выдвигать проблему увеличения собираемости косвенных налогов, а не их ставок. Динамику ставок косвенных налогов на товары народного потребления следует сопоставлять не с потребностями в расходах бюджета, а с динамикой средней заработной платы в стране, средних доходов вообще, включая динамику пенсий. Возможность наращивать объем поступлений в бюджет за счет роста косвенных налогов ограничивается уровнем рыночных цен, которые определяются платежеспособным спросом и конкуренцией на рынке. Рыночный механизм формирования цен делает бесперспективным длительный упор на косвенные налоги. Мировой опыт свидетельствует, что продолжение такой политики может привести лишь к новому витку инфляции и снижению конкурентоспособности отечественной продукции. Поэтому в ближайшем будущем рост ставок акцизов должен быть остановлен.

Современные реалии требуют, чтобы ставка налога на имущество физических лиц была увеличена, а сам налог дифференцирован в зависимости от вида имущества. Для того чтобы налог на имущество был реально собираем, нужно разработать и ввести систему оценки и учета имущества, находящегося во владении частных лиц. Поэтому внесение изменений в налогообложение имущества физических лиц должно стать одним из приоритетных направлений в дальнейшем проведении налоговой реформы в России.

Контроль расходов граждан должен быть усовершенствован, так как в настоящее время если сумма проверенной покупки превысила годовой доход, то этим начинают заниматься. То есть получается, что контролируются не реально крупные расходы, не люди, живущие не по своим доходам, а просто изучается огромный массив ненужной информации. Предлагается изменить законодательство так, чтобы речь шла о действительно крупных покупках и действительно дорогих вещах, таких, как крупная недвижимость, дорогие антикварные вещи. Также считается необходимым уточнить законодательство относительно сумм, которые человек указывает как взятые в долг.

Можно выделить еще одну точку зрения, касающуюся совершенствования налоговой системы России - проект Ассоциации “Налоги России”.

Предлагаемая авторами структура налоговой системы предполагает разделение налогов на две основные группы: условно-постоянные и условно-переменные налоги. К первой из названных групп предлагается относить налоги, не зависящие от результатов хозяйственной деятельности налогоплательщика (налог на трудовые ресурсы, налог на сокращение рабочих мест). Ко второй группе относятся налоги, напрямую связанные с деловой активностью налогоплательщика (налог на добавленную стоимость, акцизы).

Новым в предлагаемом проекте является всесторонне обоснованная разработчиками (методологически и методически) необходимость отмены налога на прибыль, и введение нового налога на средства предприятий, направляемые на потребление (налог на потребление).

Предлагаемая концепция налоговой реформы исходит из необходимости максимально возможного стимулирования инвестиционной активности предприятий. При этом одним из главных способов решения данной проблемы провозглашается увеличение доли условно-постоянных налогов в суммарной налоговой нагрузке. Стимулирующая функция таких налогов, по мнению разработчиков, реализуется путем снижения их удельного веса по мере улучшения показателей хозяйственной деятельности предприятий. С другой стороны, предлагаемый налог на потребление призван в максимальной степени ограничить поток средств, направляемых налогоплательщиками не на инвестиционные цели.

К преимуществам данного варианта налогового реформирования следует отнести:

* четкое решение проблемы инвестирования средств, предполагающих развитие промышленности, строительных отраслей и сельского хозяйства. Это, в частности, достигается, по мнению разработчиков, полным освобождением от налогообложения прибыли предприятий;
* за счет снижения налоговой нагрузки будут увеличены размеры налогооблагаемой базы (совокупной величины реального налогового потенциала);
* снятие проблем непродуктивного “сжигания” финансовых ресурсов страны. В настоящее время этот процесс провоцирует, по мнению авторов, неконтролируемое потребление, банковское накопление капитала, открытые каналы ухода экспортных доходов за рубеж;
* правомерность обоснований разработчиков по снижению ставок налога на добавленную стоимость. В их расчетах четко увязана процессуальная часть методики исчисления суммы налога на добавленную стоимость с показателями, характеризующими ход инфляционных процессов. Такой подход должен привести к снижению инфляционной составляющей в налоговой системе.

К недостаткам данного проекта можно отнести излишне высокую ставку налога на потребление — 70%. За счет поступлений по данному налогу предполагается финансировать потребности как федерального, так и региональных бюджетов, а также потребности внебюджетных фондов.

Высокая ставка налога на потребление ставит под сомнение следование принципу стимулирования инвестиций. Являясь в первую очередь налогом на заработную плату, налог на потребление может быть охарактеризован как мощнейший фактор ограничения платежеспособного спроса. Тот факт, что плательщиками данного налога признаются юридические лица, означает в первую очередь перенесение тяжести налогового бремени с физических лиц (освобожденных от подоходного налога) на предприятия. Этот подход не может быть признан как соответствующий целям стимулирования инвестиционной активности. Отсутствие стимулов к повышению размеров заработной платы сделает невозможным рост платежеспособного спроса и, вероятнее всего, деформирует нормальное развитие производственного сектора.

Таким образом, предлагается фактически налоговая система, стимулирующая производство не ради потребления, а ради самого производства. Подобный подход означает невозможность реализации произведенной за счет возросших инвестиций продукции и, следовательно, отсутствие возможности развития производства.

В качестве стимулов эффективности использования трудовых ресурсов авторы предлагают налоги на использование трудовых ресурсов и на сокращение рабочих мест. Плательщиками данных налогов также признаются предприятия. Введение дополнительного налогового бремени на предприятия. При этом налоговый пресс усиливается, прежде всего, для крупных производственных предприятий.

Серьезным недостатком рассматриваемого документа может быть признано введение совершенно новых видов налогов. При введении в действие предложенной модели налогообложения реализация международных договоров об избежании двойного налогообложения, одной из сторон которых является Россия, станет затруднительным. Возможность увеличения объемов иностранных инвестиций в данном случае представляется сомнительной, тем более в состоянии сегодняшней зависимости федерального бюджета от международных кредитов.

Общее число налогов разработчики характеризуемого законопроекта предполагают снизить до девяти. Это крайне актуально сегодня. Для переходной экономики России можно вообще установить особый режим налогообложения, например, по Явлинскому: один-два налога на производителя, один на работника. Такая не экономическая и крайняя мера способна внести, наконец, ясность в налоговые взаимоотношения и стабилизировать кризис государственных финансовых ресурсов.

Проект не решает проблемы межбюджетных отношений. Не предусматривается введение местных налогов. Финансирование потребностей местных бюджетов предполагается производить за счет зачисления в них отдельных региональных налогов (на использование трудовых ресурсов, на сокращение рабочих мест, налог на предпринимателей). Федеральный бюджет формируется за счет НДС, государственной пошлины, а также части акцизов и налога на потребление. Основным регулирующим налогом остается налог на потребление.

Таким образом, мы рассмотрели несколько предложений и проектов, целью которых является совершенствование налоговой системы в России.

Многие из них имеют действительно эффективные идеи, некоторые полны недостатков, но так или иначе, учитывая состояние налоговой системы России в настоящее время - она нуждается в совершенствовании.

## 1.3. Налоговое планирование как законный способ уменьшения налоговых платежей

Налоговое планирование (НП) - это совокупность законных целенаправленных действий, связанных с использованием определенных приемов и способов, а также всех предоставляемых законом льгот и освобождений с целью максимальной минимизации налоговых обязательств. Налоговое планирование позволяет уменьшать налоговые обязательства организации в процессе всей деятельности или в течение ограниченного периода времени и/или при совершении каждой конкретной хозяйственной операции.

Целью НП является:

- оптимизация налоговых платежей;

- минимизация налоговых потерь по конкретному налогу или по совокупности налогов;

- повышение объема оборотных средств организации;

- увеличение реальных возможностей для повышения эффективности работы организации.

Элементами налогового планирования являются:

- организационно-правовая форма;

- виды деятельности;

- выбор наиболее выгодного, с точки зрения налогообложения, места расположения организации;

- учетная политика организации для целей бухгалтерского и налогового учетов;

- выбор режима налогообложения;

- льготы по налогам и сборам и т.д.

Основные правила, в соответствии с которыми наши специалисты осуществляют НП следующие:

1. Соблюдение требований действующего законодательства.

2. Снижение совокупных налоговых обязательств организации.

3. Рассмотрение нескольких альтернативных вариантов налогового планирования с выделением наиболее оптимального из них применительно к конкретной организации.

4. Корректировка процедуры НП с целью учета в кратчайшие сроки вносимых в действующее законодательство изменений.

5. Требование, чтобы разработанная схема имела экономическое и правовое обоснование.

Составными этапами НП являются:

1. Анализ проблем и постановка задач.

Содержанием этого этапа НП являются изучение (анализ) налоговых проблем организации и постановка задачи, в соответствии с которой затем подбираются инструменты и разрабатываются схемы НП. Налоговый анализ включает, в частности, определение особенностей деятельности организации, анализ основных налогов, которые надлежит уплачивать, их ставки, размеры, распределение между бюджетами различных уровней и налоговые льготы, анализ системы договорных отношений и типичных хозяйственных операций, оценку суммы налоговых обязательств в текущих условиях хозяйствования и др.

В качестве задачи налогового планирования может выступать минимизация налоговых потерь организации по какому-либо конкретному налогу; по совокупности налогов, исчисляемых на базе одного и того же объекта налогообложения; по всей совокупности налогов, плательщиком которых является организация, и т.д.

2. Определение основных инструментов, которые может использовать организация.

Инструменты НП это налоговые льготы, специальные налоговые режимы, особые экономические зоны на территории РФ и за рубежом, соглашения об избежании двойного налогообложения и т.д., позволяющие практически реализовать предусмотренные законодательством наиболее выгодные условия хозяйствования с точки зрения возникающих налоговых обязательств.

3. Создание схемы.

При осуществлении НП создают определенную схему, в соответствии с которой предприятие осуществляет финансово-хозяйственную деятельность. Основная задача при этом состоит в том, чтобы правильно применить и сгруппировать используемые инструменты НП с целью построения системы, позволяющей реализовать задачи НП наилучшим образом.

4. Контроль осуществления деятельности в соответствии с разработанной схемой.

Для оценки эффективности работы схемы следует сопоставить общий размер налоговой экономии (расчетной), полученной в результате применения инструментов НП, и общий размер налоговых потерь, которые организация понесет при практической реализации данной схемы.

**Задача налогового планирования** – организация системы налогообложения для достижения максимального финансового результата при минимальных затратах. Комплексное налоговое планирование осуществляется в рамках налогового консалтинга и является частью финансового планирования на предприятии.

Налоговое планирование подразумевает **оптимизацию налогообложения в целом,** разработку ситуационных схем оптимизации налоговых платежей, организацию системы налогообложения для своевременного анализа налоговых последствий различных управленческих решений. Планирование налоговых платежей в рамках налогового планирования позволит предприятиям более эффективно управлять имеющимися ресурсами.

Основными принципами налогового планирования являются:

* законность всех способов и методов оптимизации налогообложения;
* экономичность внедрения схем оптимизации налогообложения;
* индивидуальный подход к деятельности и особенностям конкретного налогоплательщика;
* комплексность и многовариантность применения разработанных схем и методов налогообложения.

**Организация налогового планирования** заключается: в предварительном анализе финансово-хозяйственной деятельности организации; в исследовании действующего законодательства, исследовании и анализе налоговых проблем конкретного налогоплательщика с целью выявления наиболее перспективных направлений налогового планирования; в изучении схем оптимизации налогообложения партнеров и конкурентов в конкретных видах деятельности, а также применении наиболее выгодных способов налогообложения на предприятии.

**Оптимизация налогообложения предприятия,** разработка отдельных схем минимизации налогов применительно к конкретному виду деятельности или определенной организационно-правовой форме позволит **сократить налоговые платежи.** Освобожденные средства вы сможете инвестировать в развитие своего бизнеса.

Налоговое планирование наиболее эффективно на этапе организации бизнеса, так как целесообразно изначально грамотно подойти к выбору организационно-правовой формы, места регистрации предприятия, разработке организационной структуры предприятия.

**Организация налогового планирования** в процессе функционирования предприятия необходима при оформлении договорных отношений с поставщиками и заказчиками, осуществлении хозяйственных операций и т. д. Налоговое планирование является неотъемлемой частью процесса создания, реорганизации, ликвидации предприятия, преобразования, слияния и т. п.

Эффективность современного бизнеса во многом определяется не только рентабельностью предприятия, но и объемом затрат на его ведение. Налоговое планирование позволяет заметно сократить объем расходов на содержание фирмы за счет продуманной программы оптимизации налогообложения. Далеко не безупречная налоговая система Российской Федерации создает массу проблем для успешного развития бизнеса, лишая его стабильности и перспектив роста. Тем временем, многие зарубежные компании, оказавшиеся в подобной ситуации, уже давно приняли на вооружение безопасный и эффективный метод снижения налоговых выплат - оптимизацию налогов.

Налоговое планирование изначально воспринималось российскими бизнесменами как способ уклонения от уплаты налогов. Неверное понимание задачи оптимизации налогообложения и широкое применение так называемых "налоговых схем" создало массу проблем для некоторых предпринимателей. Оптимизация налогов - это ряд абсолютно законных мер, направленных на сокращение налоговых издержек. Опыт зарубежных компаний показал, что продуманное налоговое планирование способствует не только повышению уровня дохода компании, но и роста ее статуса в глазах государства, что немаловажно для дальнейшего развития.

Налоговое планирование - это целая система различных схем и методик, позволяющая выбрать оптимальное решение для конкретно взятого случая. В числе инструментов оптимизации налогообложения можно указать создание методологии бухгалтерского учета, разработку системы штрафов и так далее. Однако наиболее эффективным и практичным способом обеспечить снижение налоговых выплат является регистрация или приобретение оффшорной компании (офшорной компании).

Оффшор (офшор) - это формальная регистрация компании в так называемой "оффшорной зоне", то есть в стране, где существенно снижены (или отсутствуют) налоги на предпринимательскую деятельность нерезидентов. Низкое налогообложение нерезидентов предусмотрено в нескольких странах, поэтому у предпринимателей всегда есть возможность выбрать оптимальный с точки зрения налогового планирования вариант. Данный вид оптимизации налогов весьма востребован среди бизнесменов всего мира, количество зарубежных компаний "выставленных на продажу" в качестве потенциального оффшора (офшора), растет с каждым годом. Зарегистрировать оффшорную компанию (офшорную компанию) гораздо легче и выгодней, чем открыть представительство фирмы в другой стране. Дело в том, что открытие представительства, как правило, не освобождает от уплаты налогов, в то время как оффшор (офшор) позволяет устранить выплаты налога на прибыль и заметно снизить проценты по социальному и подоходному налогам.

Очень часто оффшорные компании (офшорные компании) выступают в качестве финансовых центров - они позволяют сделать инвестиционную политику компании более гибкой и защищенной. Чтобы обеспечить высокий уровень надежности оффшора (офшора) нередко применяются оффшорные счета. Счет в иностранном банке для нерезидента - это полная конфиденциальность и оперативность при управлении денежными средствами. Оффшорные счета позволяют оперировать валютой, что немаловажно в случае международного делопроизводства. Оффшорная компания (офшорная компания) может открыть расчетные счета в нескольких банках по всему миру, что также является одним из плюсов данного инструмента налогового планирования.

Рассмотрим вопрос, касающийся минимизации налогообложения.

**Цель оказания услуг по минимизации налогообложения -** не противодействие фискальной системе государства, влекущее применение налоговых санкций или мер уголовной ответственности, а именно легальное высвобождение активов (**минимизации налогообложения**) для дальнейшего их использования в экономической деятельности, которые позволяют налогоплательщику правомерно избежать или в определенной степени уменьшить его обязательные выплаты в бюджет, производимые им в виде налогов, сборов, пошлин и других платежей и, следовательно, не влекут неблагоприятных последствий для налогоплательщика.

Использование пробелов и коллизии норм в законодательстве требует не только сугубо индивидуального подхода, но и является самой рисковой частью **минимизации налогообложения**.

Гораздо эффективнее с точки зрения долгосрочного развития бизнеса выстроить общую модель минимизации налогообложения, в зависимости от вида деятельности организации и привести в соответствие с этой моделью минимизации налогообложения договорную базу, внутренние организационные документы, элементы учетной политики и систему внутреннего контроля.

Оптимизация налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта тесно связана с налоговым планированием (НП).

Налоговое планирование в организации является составной частью финансового планирования (управления финансами). НП можно рассматривать как законный легальный способ снижения налоговой базы в организации и минимизации налоговых платежей. Оно осуществляется на основе использования льгот, зафиксированных в Налоговом кодексе РФ, а также способов и приемов бухгалтерского учета, закрепленных в законодательных и нормативных актах, в стандартах (ПБУ) бухгалтерского учета.

Налоговое планирование - составная часть стратегии в процессе управления организацией, обеспечивающего ее оптимальное финансовое состояние.

На практике налогоплательщик может избрать разные модели поведения: осуществлять налоговое планирование; пытаться уклоняться от уплаты налогов. Налоговое планирование нельзя смешивать с уклонением от уплаты налогов - незаконном уходе от уплаты налогов, которое может выражаться в несвоевременной уплате налогов; в незаконном использовании налоговых льгот и т.д.

Элементами налогового планирования являются: учетная политика организации по бухгалтерскому и налоговому учету; налоги; ставки налогов; льготы по налогам и сборам; календарь бухгалтера; документация и документооборот; инвентаризация; аудит; отчетность.

Налоговое планирование связано с учетом системы факторов и условий функционирования организации и существующего налогового законодательства.

При создании организации важно правильно выбрать вид деятельности организации, уровень концентрации производства, место ее расположения и т.д.

Оптимизация налогового бремени должна строиться на выборе критерия оптимизации и системы ограничений. Критерием оптимизации налогового бремени (Кнб) может быть максимизация чистой прибыли организации при заданной системе ограничений.

В качестве ограничений могут служить производственная программа, объем продаж и т.д.

Решать данную задачу необходимо с использованием экономико-математических методов, методов статистики, математического программирования.

Этапы налогового планирования, связанные с оптимизацией налогового бремени, могут быть следующими:

 - определение юридического статуса организации, ее организационно-правовой формы (ЗАО, ОАО, ООО и т.д.);

- определение целей и сфер деятельности;

- разработка программы анализа системы налогообложения;

- формирование информационной базы;

- тестирование состояния системы налогообложения;

- установление возможных льгот в соответствии с налоговым законодательством;

- составление бизнес-плана;

- выбор стратегии оптимизации налогового бремени;

- оптимизация учетной политики (оптимизация способов ведения бухгалтерского и налогового учета);

- определение системы факторов и условий для конкретных временных периодов, определяющих налоговые последствия принимаемых управленческих решений в краткосрочной и долгосрочной перспективе;

- расчет налоговой экономии при разных условиях хозяйствования, сроков внесения налоговых платежей;

- выявление резервов снижения налогового бремени;

- выявление сильных и слабых сторон организации;

- аудит состояния системы налогообложения;

- разработка оргтехмероприятий.

Организационно-правовая форма организации имеет большое значение для минимизации налогового бремени, т.к. в налоговом законодательстве для отдельных организационно-правовых форм предусмотрены существенные льготы по уплате отдельных налогов. Например, освобождены от уплаты НДС: реализация товаров (кроме подакцизных товаров, минерального сырья и полезных ископаемых, а также других товаров по перечню, утвержденному Правительством РФ), работ, услуг; общественные организации инвалидов (в том числе созданные как союзы общественных организаций инвалидов), среди членов которых инвалиды и их законные представители составляют не менее 80%; организации, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов вышеуказанных общественных организаций инвалидов, если среднесписочная численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50%, а их доля в фонде оплаты труда - не менее 25%, и т.д.

Не менее важно правильно определить вид деятельности. Например, от уплаты НДС освобождены: работы, выполняемые в период реализации целевых социально-экономических программ (проектов) жилищного строительства для военнослужащих в рамках реализации программ (проектов), в том числе работ по строительству объектов социально-культурного или бытового назначения и сопутствующей инфраструктуры, работ по созданию, строительству и содержанию центров профессиональной переподготовки военнослужащих и лиц, уволенных с военной службы, и членов их семей.

Данная льгота предоставляется в том случае, если эти работы финансируются исключительно и непосредственно за счет займов или кредитов, предоставляемых международными организациями и правительствами иностранных государств, иностранными организациями или физическими лицами и организациями, одной из сторон которых является Российская Федерация, а также соглашениями, подписанными по поручению Правительства РФ уполномоченными им органами государственного управления.

При налоговом планировании важно также оптимизировать организационную структуру предприятия, поскольку она влияет на объем льгот, например, от НДС освобождена внутрисистемная реализация (передача, выполнение, оказание для собственных нужд) организациями и учреждениями уголовно-исполнительной системы произведенных ими товаров (работ, услуг).

Важно определить состав и величину взносов в уставный капитал отдельных учредителей, а также форму внесения взносов. В частности, для субъектов малого предпринимательства имеет значение доля другого юридического лица, не являющегося малым. Она не должна превышать 25%. Важно также правильно выбрать форму покрытия своей доли в уставном капитале. Так, например, если вносят нематериальные активы, по которым срок службы определяется самостоятельно, через него можно регулировать экономию на соответствующих налогах.

Важен также выбор места расположения филиалов (например, в офшорных зонах). Так, освобождены от уплаты НДС услуги, оказываемые непосредственно в аэропортах РФ и воздушном пространстве РФ по обслуживанию воздушных судов, включая аэронавигационное обслуживание, и т.д.

Для оптимизации налогового бремени имеет значение формирование учетной политики организации и такие ее составляющие:

1. Способ начисления амортизации основных средств:

- линейный;

- ускоренной амортизации при линейном способе;

- по сумме лет полезного использования;

- способ уменьшающегося остатка;

- пропорционально объему выпускаемой продукции.

2. Способ начисления амортизации нематериальных активов:

- линейный способ;

- пропорционально объему продукции, работ, услуг.

3. Способ списания товарно-материальных ценностей:

- по средней себестоимости;

- методу LIFO (по себестоимости последних по времени закупок товарно-материальных ценностей);

- методу FIFO (по себестоимости последних по времени закупок товарно-материальных ценностей).

В условиях инфляции наиболее выгодно использование метода LIFO. Он позволяет получить более реальную себестоимость списываемых материалов.

При намечающемся снижении цен на товарно-материальные ценности целесообразно использовать метод FIFO.

При неясном прогнозе динамики цен целесообразно использовать среднюю себестоимость товарно-материальных ценностей.

4. Способ формирования ремонтного фонда.

5. Способ включения затрат в себестоимость реализованных товаров (продукции, работ, услуг):

- списание общехозяйственных расходов на дебет счетов 20, 23, 29.

На дебет счета 20 списываются условно-переменные расходы, а условно-постоянные расходы списываются непосредственно на реализацию (Д 91).

Первый метод широко используется в отечественной практике. Недостатком его является необходимость вести расчеты по распределению условно-постоянных расходов между отдельными видами продукции, товаров, работ и услуг.

Второй способ широко используется за рубежом. При данном методе отпадает необходимость в распределении накладных расходов между отдельными видами продукции.

6. Способ списания накладных, комплексных расходов, сроки уплаты налогов и сборов.

Например, начисления на заработную плату в социальные внебюджетные фонды начисляются и перечисляются до выдачи ее работникам.

НДС при реализации (передаче) товаров (выполнении, в том числе для собственных нужд, работ, оказании услуг, в том числе для собственных нужд) на территории РФ в соответствии со ст. 174 НК РФ должен быть перечислен в бюджет за истекший налоговый период до 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом, если иное не предусмотрено данной статьей.

Уплата налогов при реализации алкогольной продукции с акцизных складов оптовых организаций производится исходя из фактической реализации за истекший налоговый период:

- до 30-го числа отчетного месяца - по алкогольной продукции, реализованной с 1-го по 15-е число включительно отчетного месяца;

- до 15-го числа второго месяца - по алкогольной продукции, реализованной с 16-го по последнее число отчетного месяца, и т.д.

7. Способ определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) для целей налогообложения.

При налоговом планировании необходимо учитывать классификацию налогов по разным направлениям:

1. В зависимости от объекта взимания налогов, в частности, выделяют:

- налоги и сборы, взимаемые с доходов (прибыли);

- налоги и сборы, взимаемые с суммы выручки от реализации продукции, выполненных работ и оказанных услуг;

- налоги, взимаемые с сумм имущества, с недвижимости;

- налоги на потребление;

- ресурсные налоги и т.д.;

2. В зависимости от метода расчета налогов и сборов выделяют:

- пропорциональные;

- ступенчатые;

- прогрессивные;

- регрессивные;

- фиксированные.

При пропорциональных налогах используется единая ставка налога независимо от получаемой величины облагаемой базы. Сумма налога растет пропорционально росту налогооблагаемой базы (например, увеличению выручки от реализации продукции (работ, услуг).

При ступенчатых налогах выделяют отдельные интервалы в облагаемой базе и для каждого интервала устанавливают соответствующую ставку налога.

Прогрессивные налоги характеризуются тем, что их величина растет быстрее, чем происходит прирост дохода. При этом предельная ставка налога определяется как отношение величины взимаемого налога к величине прироста дохода, в процентах или в виде доли.

При регрессивных налогах их сумма растет медленнее налогооблагаемой базы (массы). Иначе говоря, наблюдается рост облагаемого дохода при одновременном снижении ставки взимаемого налога. Причем считается, что налоговое бремя в этом случае перекладывается на слои населения с более низками доходами.

При фиксированных налогах и сборах независимо от налогооблагаемой базы взимаются абсолютные фиксированные суммы, например, столько-то минимальных заработных плат, установленных законом.

В зависимости от времени внесения платежей налоги и сборы можно распределить на три группы:

- плановые;

- авансовые платежи с последующим пересчетом по фактическим итогам финансово-хозяйственной деятельности для крупных налогоплательщиков (например, налог на прибыль и т.д.);

- платежи по фактическим данным.

Налоги и сборы в зависимости от роли в экономическом механизме страны можно классифицировать на следующие группы:

- целевые компенсационные налоги и сборы (отчисления на НИОКР и т.д.);

- целевые управленческие налоги и сборы (целевые сборы);

- универсальные налоги (налог на прибыль, НДС, налог на рекламу).

В зависимости от источника покрытия налоги и сборы делятся на:

- включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг) - сборы в социальные внебюджетные фонды;

- отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, платежи за предельно допустимые выбросы, налог на пользователей автомобильных дорог и т.д.;

- относимые на финансовые результаты организации - налог на имущество организаций, целевые сборы на содержание милиции, на благоустройство территорий и т.д.;

- включаемые в цену - акцизный сбор, НДС и т.д.;

- определяемые от налогооблагаемой прибыли (дохода) - налог на прибыль организаций, доходы от игорного бизнеса и т.д.;

- исчисляемые от чистой прибыли - налог на операции с ценными бумагами и т.д.

Согласно ст. 145 НК РФ организации и индивидуальные предприниматели могут быть освобождены от исполнения обязанностей налогоплательщика, связанных с исчислением и уплатой НДС, если в течение предшествующих трех последовательных налоговых периодов налоговая база этих организаций и индивидуальных предпринимателей, исчисленная по операциям, признаваемым объектом налогообложения, без учета НДС не превысила 1 млн. рублей.

Налоговое планирование предполагает системный подход. Он выражается в учете взаимосвязанной системы налогов и сборов, уплачиваемых организацией, и влияния ее на финансовые показатели организации. Выигрывая на одних налогах, можно потерять на других. Поэтому многовариантный перебор возможных сочетаний налоговых платежей - основной путь минимизации налогового бремени. Он может позволить оптимизировать финансовую ситуацию в организации, достичь максимума чистой прибыли при минимуме уплачиваемых налогов и сборов.

При налоговом планировании необходимо учитывать положения ст. 56 Налогового кодекса РФ, в соответствии с которой налогоплательщик имеет право отказаться от использования льготы либо приостановить ее использование на один или несколько налоговых периодов.

При осуществлении налогового планирования необходимо опираться на существующее налоговое законодательство, нормативные документы, прямо или косвенно связанные с ним.

Налоговое законодательство сегодня находится в стадии совершенствования, что вполне естественно для процесса вхождения в мировую глобализацию. Правительству необходимо определиться и четко закрепить льготы для отдельных категорий налогоплательщиков, устранив альтернативу для предприятий. В этом случае исчезнет основание для уклонения от уплаты налогов и сборов. Кроме того, необходимо ужесточить ответственность за налоговые правонарушения, поскольку они ведут к срыву исполнения бюджета страны в целом и ее отдельных регионов и к снижению экономической безопасности страны.

Таким образом, в первой главе дипломной работы мы рассмотрели особенности, недостатки и способы совершенствования налогообложения в сфере малого бизнеса, и налоговое планирование – как один из способов законного уменьшения выплат налогов.

**2. Налогообложение ООО «Форвард»**

## 2.1. Краткая характеристика и основные показатели деятельности ООО «Форвард»

Общество с ограниченной ответственностью «Форвард» находится по адресу: 655150, р. Хакасия, г. Черногорск, ул. Дружбы, 12.

Основные виды деятельности: распил леса; деревообработка; переработка и реализация древесины; реализация продуктов переработки древесного сырья; оказание услуг физическим и юридическим лицам по распиловке древесного сырья, в т.ч. дров для отопления. ООО «Форвард» осуществляет названные виды деятельности с помощью собственной пилорамы.

Производимую продукцию ООО «Форвард» реализует на рынках Хакасии.

Конкуренцию ООО «Форвард» в плане производства и реализации продукции составляют, в основном, индивидуальные предприниматели и организации, осуществляющие свою деятельность на территории республики.

ООО «Форвард» является коммерческим предприятием. Общество с ограниченной ответственностью относится к категории коммерческих организаций, основанных на объединении капиталов.

Коммерческий характер общества полагает основной целью деятельности общества получение прибыли и возможность ее распределения между участниками, а также определяет характер правоспособности общества.

ООО «Форвард» может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, т.е. выступать в качестве самостоятельного субъекта гражданского оборота и, как следствие, быть истцом и ответчиком в суде. ООО «Форвард» вправе совершать сделки, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами.

Участники общества не несут ответственности по его обязательствам, а также не обязаны лично участвовать в делах общества. Возможные убытки участника, которые он может понести в связи с деятельностью общества, ограничиваются стоимостью вклада участника в уставный капитал общества.

Общество учреждено 8 участниками, вклад каждого из которых составляет 50 125 рублей. Вклады в таком объеме были сделаны для того, чтобы общество могло начать и вести свою деятельность без сильной зависимости от внешних источников финансирования.

Общая величина уставного капитала ООО «Форвард» составляет 401 000 рублей. На эту сумму было закуплено оборудования для предприятия. То есть доля каждого участника в уставном капитале фирмы составляет по 12,5%.

Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Данное правило связано с наличием в структуре общества оплаченного участниками общества уставного капитала. Именно уставный капитал выступает гарантом интересов кредиторов общества.

Личная ответственность участников по долгам общества по общему правилу исключается. То есть, каждый участник рискует средствами в сумме 50 125 рублей (сумма вклада в уставный капитал). Участниками данного общества с ограниченной ответственностью являются физические лица.

Общество с ограниченной ответственностью «Форвард» действует на основании двух учредительных документов: учредительный договор и устав.

Устав общества представляет собой свод правил, определяющих в соответствии с законом правовое положение общества, и в частности его организацию, компетенцию органов управления, права и обязанности участников.

Учредительный договор является документом, регулирующим создание общества и взаимоотношения учредителей друг с другом и с обществом на период его существования, и должен отвечать общим требованиям, предъявляемым ГК к договорам и сделкам, а также отражать особенности, предусмотренные Законом об обществах с ограниченной ответственностью для данного договора, как учредительного документа.

В обществе с ограниченной ответственностью управление осуществляется его органами. В ООО «Форвард» двухзвенная структура органов управления: высший орган - общее собрание участников и исполнительный орган.

Общее собрание участников общества объединяет физических лиц, владеющих долями в уставном капитале общества.

Посредством общего собрания участников последние реализуют свои основные права, вытекающие из статуса участника, прежде всего, право участвовать в управлении делами общества и право принимать участие в распределении прибыли общества. Общее собрание участников создает исполнительный орган общества для осуществления текущего руководства деятельностью общества.

Исполнительный орган общества является постоянно действующим органом управления обществом, подотчетным общему собранию участников. Содержание руководства текущей деятельностью общества охватывает юридические и фактические действия, совершаемые исполнительным органом во внутренней и внешней сфере деятельности общества. В задачи исполнительного органа входит:

1. Материальное и организационное обеспечение деятельности общего собрания участников, реализация принятых им решений;
2. Организация производственной деятельности общества, включая управление рабочей силой, организацию ведения бухгалтерского учета, хранение правоустанавливающих и иных документов общества;
3. Совершение от имени общества действий, направленных на установление, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей общества.

Исполнительный орган ООО «Форвард» - единоличный, функции по руководству текущей деятельностью общества осуществляются одним лицом - генеральным директором.

Единоличный орган управления обществом в ООО «Форвард» - генеральный директор, работающий по трудовому контракту, не являющийся участником общества.

Важным вопросом в организации деятельности ООО «Форвард» является компетенция органов управления обществом, а также порядок принятия ими решений и выступления от имени общества.

Круг важнейших вопросов организации и деятельности общества, решения по которым вправе принимать исключительно общее собрание участников.

К ним относятся: изменение устава общества, изменение размера его уставного капитала; образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий; утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов общества и распределение его прибылей и убытков; решение о реорганизации или ликвидации общества; избрание ревизионной комиссии (ревизора) общества.

Таким образом, органы управления ООО «Форвард» представлены общим собранием участников и единоличным исполнительным органом - генеральным директором.

Выручка в 2007 году составила 5846 тыс. рублей, что на 1776 тыс. рублей больше, чем в предыдущем году.

Чистая прибыль в 2007 году составила 4694 тыс. рублей - на 4596 выше показателя 2006 года. Но, несмотря на рост названных показателей, рентабельность продаж очень низкая: в 2007 году показатель равен 3,85% и по сравнению с 2006 годом он снизился на 2,04%. Это говорит о существовании проблем в производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Схема организационной структуры управления отражает статическое положение подразделений и должностей и характер связей между ними (приложение 1).

Данные о производстве продукции предприятия в 2007 году представлены в таблице 2.1.

В структуре ассортимента ООО «Форвард» можно выделить следующие виды продукции: брус, доска обрезная, доска необрезная, наружный обшив, половая рейка, горбыль, отходы лесопиления, древесина дровяная, древесина стволовая, столярные изделия, жерди.

Таблица 2.1

Структура производства продукции по ассортименту за 2007 год

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | 2007 год |
| В натуральном  выражении | Ценаед., руб. | Стоимость, тыс.руб. |
| Объём товарной продукции – всего, в т.ч.: |   |   | 6 659,70 |
| брус, м3 | 1 180,00 | 1 565,5 | 1 847,30 |
| доска обрезная, м3 | 1 411,00 | 1 416,7 | 1 999,00 |
| доска необрезная, м3 | 1 477,00 | 941,4 | 1 390,40 |
| наружный обшив, м3 | 252,00 |  2 285,3 | 575,90 |
| половая рейка, м3 | 189,00 | 1 964,6 | 371,30 |
| горбыль, м3 | 1 643,00 | 75,8 | 124,60 |
| отходы лесопиления, м3 | 246 | 53,7 | 13,21 |
| древесина дровяная, м3 | 168,00 | 167,9 | 28,20 |
| древесина деловая, м3 | 153,00 | 585,6 | 89,60 |
| столярные изделия, шт. | 280,00 | 491,80 | 137,70 |
| жерди, шт. | 5 080,00 | 16,70 | 84,80 |

По данным таблицы можно отметить, что в 2007 году предприятие произвело продукции на 6659,7 тыс. руб. В наибольшем количестве было произведено жердей (5 080 шт.) и горбылей (1 643 м3). Предприятие реализовало не всю произведенную продукцию. Реализовано продукции на 5658,55 тыс. руб., что на 1001,15 тыс. руб. меньше произведенной в стоимостном выражении продукции. Данный факт нельзя расценивать положительно, так как это ведет к превышению выручки над себестоимостью.

Получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами, экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов зависят от того, как решает предприятие вопросы снижения себестоимости продукции.

Большое значение для повышения эффективности производства имеет достаточная обеспеченность предприятия нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда.

 Органы управления ООО «Форвард» представлены общим собранием участников и единоличным исполнительным органом - генеральным директором. Численность персонала ООО «Форвард» составляет 46 человек, в том числе производственный персонал - 40 человек (основное производство - 38, вспомогательных - 2), непромышленный персонал - 6 человек.

Важным в деятельности предприятия является обеспеченность трудовыми ресурсами и эффективность их использования - от этого зависят объём и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин механизмов и как результат – объём производства продукции, её себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей. Изменения списочной численности персонала и состав трудовых ресурсов предприятия отражены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Анализ состава трудовых ресурсов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Категория | Численность | Отклонения |
| 2006 год,чел | % | 2007 год,чел. | % | чел. | % |
| Всего работающих | 46,00 | 100,00 | 46,00 | 100,00 | - | - |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |
| Произв. персонал, в т.ч.: | 40,00 | 86,96 | 40,00 | 86,96 | - | - |
| основных | 38,00 | 95,00 | 38,00 | 95,00 | - | - |
| вспомогательных | 2,00 | 5,00 | 2,00 | 5,00 | - | - |
| Непромышленный персонал | 6,00 | 13,04 | 6,00 | 13,04 | - | - |

Данные таблицы 2.2 показывают, что общая численность персонала за 2006-2007 гг. не изменилась.

Кратко охарактеризуем основные моменты, показывающие финансовое состояние предприятия. Для анализа воспользуемся бухгалтерским балансом ООО «Форвард» за 2006-2007 гг. (Приложение 2)

Составим агрегированный аналитический баланс в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Агрегированный аналитический баланс

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Активы | 2006 год | 2007 год | Пассив | 2006 год | 2007 год |
| Сумма тыс. руб. | % | Сумма тыс. руб. | % | Сумма тыс. руб. | % | Сумма тыс. руб. | % |
| Внеобо-ротные  | 904 | 36,73 | 6460 | 80,6 | Собствен-ный капитал | 1 409 | 57,25 | 5 762 | 71,89 |
| Оборот-ные  | 1557 | 63,27 | 1 555 | 19,4 | Заемный капитал | 1 052 | 42,75 | 2 253 | 28,11 |
| Баланс | 2461 | 100 | 8015 | 100 | Баланс | 2 461 | 100 | 8 015 | 100 |

По данным таблицы видно, что внеоборотные активы по сравнению с 2006 годом значительно увеличились. Превышение внеоборотного капитала над оборотным является отрицательным моментом, так как оборотные средства отвлечены в неликвидные активы. Кроме того, превышение внеоборотного капитала над собственным является показателем неустойчивого финансового состояния предприятия. Обратная ситуация с оборотными активами. Резкое увеличение наблюдается в суммах собственного капитала (с 1 409 тыс. руб. до 5 762 тыс. руб.). Заемный капитал также увеличился. Однако положительным моментом является превышение собственного капитала над заемным.

В целом, по данным предварительного анализа финансовое состояние предприятия нельзя признать удовлетворительным.

Рассматривая структуру активов предприятия, необходимо учитывать, приносит ли конкретная группа активов доход или является иммобилизацией средств в активы, не приносящие дохода и создающие лишь условия для работы предприятия. Анализ активов проведем в таблице 2.4.

По данным таблице 2.4 можно отметить рост валюты баланса предприятия на 225,68% за анализируемый период. Этот факт свидетельствует об увеличении возможностей предприятия в части расширения деятельности.

Таблица 2.4

Показатели структуры и динамики активов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 год | 2007 год | Отклонения |
| Сумма, тыс. руб. | % | Сумма, тыс. руб. | % | Сумма, тыс. руб. | % |
| Всего имущества: | 2 461 | 100 | 8 015 | 100,0 | 5 554 | 225,68 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |
| внеоборотные | 904 | 36,7 | 6 460 | 80,60 | 5 556 | 614,6 |
| из них: |  |  |  |  |  |  |
| нематериальные активы | 14 | 1,5 | 14 | 0,22 | - | - |
| основные | 890 | 98,5 | 193 | 2,99 | - 697 | - 78,31 |
| незавершенное строительство |  |  |  |  |  |  |
| долгосрочные финансовые вложения |  |  | 6 253 | 78,02 | 6 253 |  |
| оборотные | 1 557 | 63 | 1 555 | 19,40 | - 2 | - 0,13 |
| запасы и затраты | 1 501 | 96,4 | 795 | 51,13 | - 706 | - 47,04 |
| дебиторская задолженность | 43 | 2,7 | 487 | 31,32 | 444 | 1 032,56 |
| денежные средства | 13 | 0,8 | 1 | 0,06 | - 12 | - 92,31 |

На рост валюты баланса в большей степени повлиял рост внеоборотных активов в общей сумме валюты баланса на 614,6%, что отрицательно характеризует деятельность администрации в этом направлении, так как темпы прироста внеоборотных активов выше темпа прироста оборотных. Оборотные активы сократились за период на 0,13%. Наблюдается сокращение суммы основных средств предприятия (на 697 тыс. руб.). Рост внеоборотных активов произошел, в основном, по причине появления в отчетном году долгосрочных финансовых вложений. Сокращение оборотных средств произошло по причине сокращения запасов и денежных средств. Причем первые за период сократились на 47,04%, а вторые на 92,31%. В структуре оборотных средств предприятия запасы занимают 51,13%. Другими словами, значительная часть оборотных активов иммобилизована в запасах. Данный факт является отрицательным, так как запасы представляют собой средства с небольшой ликвидностью. Рассмотрим структуру внеоборотных активов подробнее в таблице 2.5.

На основании данных таблицы 2.5, следует отметить, что в структуре основных средств предприятия в 2006 году преобладают статьи – «здания и сооружения» (80,01%) и «транспорт» (10,13%).

Таблица 2.5

Показатели структуры и динамики основных средств

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 год | 2007 год | Отклонения |
| Сумма, тыс. руб. | % | Сумма, тыс. руб. | % | Сумма,тыс. руб. | % |
| Основные средства всего: | 1 441 | 100,0 | 550 | 100 | -991 | -68,77 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |
| земельные участки |  |  |  |  |  |  |
| здания и сооружения | 1 153 | 80,0 | 123 | 27,33 | -1030 | -89,33 |
| машины и оборудование | 110 | 7,7 | 116 | 25,78 | 6 | 5,45 |
| транспорт | 146 | 10,1 | 177 | 39,33 | 31 | 21,23 |
| инвентарь |  |  |  |  |  |  |
| прочие | 32 | 2,2 | 34 | 7,56 | 2 | 6,25 |
| Справочно: |  |  |  |  |  |  |
| активная часть | 256 | 17,8 | 293 | 65,11 | 37 | 14,45 |

На конец анализируемого периода статья «транспорт», которая занимает в структуре основных средств предприятия 39,33% и статья «здания и сооружения» (27,33%). Следует также отметить рост на 14,45% активной части основных средств, что должно расцениваться положительно. Увеличение в динамике основных средств вызвано увеличением статьи «транспорт».

Коэффициенты использования основных производственных фондов представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6

Расчет показателей износа и движения основных средств

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 год | 2007 год | Отклонения |
| Сумма, тыс. руб. | в т.ч. активная часть | Сумма, тыс. руб. | в т.ч. активная часть | Сумма, тыс. руб. | % |
| Основные средства | 1 441 | 256 | 460,00 | 293,00 | - 981,00 | - 68,08 |
| Начисленный износ, всего | 552 | 205 | 267,00 | 211,00 | - 285,00 | - 51,63 |
| Остаточная стоимость | 890 | 51 | 193,00 | 82,00 | - 727,00 | - 81,69 |
| Стоимость поступивших | 80 | 80 | 79,00 | 67,00 | - 1,00 | - 1,25 |
| Стоимость выбывших | 364 | 164 | 1 060,0 | 30,00 | 696,00 | 191,21 |
| Коэф-т износа, % | 0,38 | 0,80 | 0,58 | 0,72 | 0,20 | 51,52 |
| Коэф-т годности, % | 0,62 | 0,20 | 0,42 | 0,28 | - 0,20 | - 31,99 |
| Коэф-т обновления,% | 0,22 | 0,49 | 0,07 | 2,23 | - 0,15 | - 66,09 |
| Коэф-т выбытия, % | 0,25 | 0,64 | 2,30 | 0,10 | 2,05 | 812,24 |

По данным таблицы 2.6 сумма основных производственных фондов претерпела изменение в сторону сокращения в результате большого высвобождения основных средств в 2006 году (1060 тыс. руб.). Наиболее быстрыми темпами выбытие происходило в 2007 году (2,3 – коэффициент выбытия). Однако следует учитывать, что основных производственных фондов за период практически обновлялось, о чем говорит коэффициент обновления (в 2006 году он равен 0,22, на конец – 0,07). Коэффициент износа оборудования указывает на 72%-й износ активной части оборудования, при 58%-м износе всех производственных фондов. То есть, потенциал предприятия снижается, так как изношенный транспорт и оборудование требуют дополнительных затрат. Коэффициент годности показывает часть оборудования, годную к работе и является обратным коэффициенту износа.

В результате анализа основных средств можно сказать, что предприятие практически не обновляет активную часть основных средств, что в работе предприятия инициирует дополнительные издержки на технологическое обслуживание оборудования.

Анализ динамики и структуры текущих активов (оборотного капитала) проведем в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Анализ структуры и динамики текущих активов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 год | 2007 год | Отклонения |
| Сумма, тыс. руб. | % к итогу | Сумма, тыс. руб. | % к итогу | Сумма, тыс.руб. | % к итогу |
| Оборотные активы - всего | 1 557,00 | 100 | 1 555,00 | 100 | - 2,00 | - 0,13 |
| Производственные запасы | 125,00 | 8,03 | 191,00 | 12,28 | 66,00 | 52,80 |
| Готовая продукция и товары для перепродажи | 1 314,00 | 84,39 | 545,00 | 35,05 | -769,00 | -58,52 |
| Расходы будущих периодов |  |  | 272,00 | 17,49 | 272,00 |  |
| Дебиторская задолженность | 43,00 | 2,76 | 487,00 | 31,32 | 444,00 | 1032,6 |
| НДС по приобретенным ценностям | 62,00 | 3,98 | 59,00 | 3,79 | - 3,00 | - 4,84 |
| Денежные средства | 13,00 | 0,83 | 1,00 | 0,06 | - 12,00 | -92,3 |

По данным таблицы 2.7 наблюдается сокращение оборотных активов на 0,13%. В 2006 году наибольший вес в структуре текущих активов занимают товары для перепродажи и дебиторская задолженность (то есть средства, отвлеченные другими предприятиями). В 2006 году первые составляют 35,05% в структуре, вторая – 31,32%, кроме того, наблюдается увеличение в динамике дебиторской задолженности на 1032,56%. Отрицательно расценивается динамика производственных запасов, их рост в динамике составил 52,8%, что указывает на приостановку развития деятельности организации. Наблюдается рост расходов будущих периодов на 272 тыс. руб. (они ложатся на себестоимость в следующих отчетных периодах), что также не является положительной динамикой. Увеличение денежных средств в динамике не произошло, кроме того, они в структуре текущих активов составляют 0,06% на конец периода.

Следует подробнее рассмотреть дебиторскую задолженность, так как преобладание ее в структуре оборотных активов предприятия не является положительной динамикой. Представим ее анализ в таблице 2.8.

Таблица 2.8

Группировка дебиторской задолженности по категориям дебиторов и срокам погашения

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели (тыс. руб.) | 2006 год | 2007 год | Отклонения |
| Сумма, тыс. руб. | % к итогу | Сумма, тыс. руб. | % китогу | Сумма, тыс. руб. | % китогу |
| По категориям дебиторов |
| Дебиторская задолженность | 43,00 | 100 | 487,00 | 100,00 | 444,00 | 1 032,56 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |
| 1.1 покупатели и заказчики | 43,00 | 100 | 128,00 | 26,28 | 85,00 | 197,67 |
| 1.2. Векселя к получению |  |  |  |  |  |  |
| 1.3.учредители |  |  |  |  |  |  |
| 1.5.авансы выданные |  |  | 75,00 | 15,40 | 75,00 |  |
| 1.6.Прочие дебиторы |  |  | 284,00 | 58,32 | 284,00 |  |
| По срокам погашения |
| 1.7.долгосрочная |  |  |  |  |  |  |
| 1.8.краткосрочная | 43 | 100 | 487 | 100 | 444 | 1 032,56 |
| из них: |  |  |  |  |  |  |
| 1.9.просроченная |  |  |  |  |  |  |

Увеличение дебиторской задолженности за анализируемый период на 1032,56% вызвано увеличением задолженности покупателей и заказчиков на 197,67%, что дает право предполагать, что у предприятия имеются трудности в возвратом долгов. Однако, учитывая, что у предприятия не имеется просроченной задолженности, следует признать налаженной договорную политику предприятия.

Далее проведем анализ пассива баланса. Анализ пассивов проводится в целях выявления внутрихозяйственных резервов обеспечения восстановления платежеспособности, выявления обязательств, которые могут быть оспорены или прекращены, выявления возможности проведения реструктуризации сроков исполнения обязательств. Анализ пассива баланса проведем в таблице 2.10.

Таблица 2.10

Общий анализ структуры и динамики источников

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели (тыс.руб.) | 2006 год | 2007 год | Отклонения |
| сумма, тыс. руб. | % к итогу | сумма, тыс. руб. | % к итогу | сумма, тыс. руб. | % к итогу |
| Всего источников: | 2 461,00 | 100,00 | 8 015,00 | 100,00 | 5 554,00 | 225,68 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |
| собственных | 1 409,00 | 57,25 | 5 762,00 | 71,89 | 4 353,00 | 308,94 |
| заемных | 1 052,00 | 42,75 | 2 253,00 | 28,11 | 1 201,00 | 114,16 |
| из них: |  |  |  |  |  |  |
| долгосрочных |  |  |  |  |  |  |
| краткосрочных | 1 052,00 | 100,00 | 2 253,00 | 100,00 | 1 201,00 | 114,16 |

При анализе источников имущества предприятия можно выявить в первую очередь их увеличение на 225,68%. В структуре источников имущества преобладают собственные источники средств (начало периода – 57,25%, на конец анализируемого периода – 71,89%). Кроме того, наблюдается их увеличение на 308,94%. Заемные средства в структуре источников претерпели изменение в сторону увеличения (на 114,16%), однако в 2007 году они занимают 28,11%, когда в 2006 году занимали 42,75%. Данная тенденция расценивается положительно, так как ведет к укреплению финансовой устойчивости предприятия.

Рассмотрим структуру заемного капитала в таблице 2.11. В результате мы можем сказать, что в 2006 году в структуре заемного капитала преобладает кредиторская задолженность (на начало – 49,62%, на конец – 67,2%). Суммы займов банков увеличились на 992 тыс. руб. В структуре кредиторской задолженности преобладающими является статьи «прочие» (7,86% на конец периода) и «поставщики» (16,91% на конец периода). Причем первые растут за период на 100%, а вторые на 21,34%.

Таблица 2.11

Группировка заемного капитала по категориям кредиторов и срокам

погашения

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели(тыс. руб.) | 2006 год | 2007 год | Отклонения |
| Сумма, тыс. руб. | % к итогу | Сумма, тыс. руб. | % к итогу | Сумма, тыс. руб. | % к итогу |
| По категориям кредиторов |
| 1.Заемный капитал – всего | 1 052,00 | 100,00 | 2 253,00 | 100 | 1 201,00 | 114,16 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |
| 1.1. займы | 522,00 | 49,62 | 1 514,00 | 67,20 | 992,00 | 190,04 |
| 1.2.кредиторская задолженность | 530,00 | 50,38 | 739,00 | 32,80 | 209,00 | 39,43 |
| поставщики | 314,00 | 29,85 | 381,00 | 16,91 | 67,00 | 21,34 |
| работники предприятия | 41,00 | 3,90 | 60,00 | 2,66 | 19,00 | 46,34 |
| соцстрах | 10,00 | 0,95 | 58,00 | 2,57 | 48,00 | 480,00 |
| бюджет | 162,00 | 15,40 | 63,00 | 2,80 | - 99 | -61,11 |
| прочие |  |  | 177,00 | 7,86 | 177,00 |  |
| По срокам погашения |
| 1.7.Долгосрочные обязательства |  |  |  |  |  |  |
| 1.8.Краткосрочные обязательства | 1 052,00 | 100,00 | 2 253,00 | 100 | 1 201,00 | 114,16 |

Статья, указывающая на задолженность работникам предприятия, возросла на 19 тыс. руб., что объясняется тем, что на конец декабря образовалась задолженность по заработной плате и годовой премии. Задолженность в бюджет сокращаются за анализируемый период на 61,11%. Таким образом, предприятие в течение 2006-2007 гг. увеличивает сумму заемного капитала (в большей степени за счет займов). Как негативный показатель можно отметить рост кредиторской задолженности: поставщикам, работникам и т.д. Все перечисленное говорит о существовании проблем, связанных с платежеспособностью.

Для выяснения того, насколько рациональна стратегия управления финансами предприятия, следует проанализировать финансовую устойчивость предприятия. Анализ поможет нам выявить, достаточно ли собственных и заемных средств предприятия для обеспечения его деятельности. Анализ финансовой устойчивости ООО «Форвард» проведем в таблице 2.12. На основании данных таблицы 2.12 подтверждаются предположения, сделанные нами ранее, о том, что финансирование за счет собственных источников средств ведет к неустойчивому финансовому положению.

Таблица 2.12

Показатели обеспеченности материальных активов источниками

финансирования, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г | 2007 г | Отклонения |
| Собственный капитал (П3+640+650), | 1 409 | 5 762 | 4 353 |
| Внеоборотные активы (А1), | 904 | 6 460 | 5 556 |
| Собственные оборотные средства (стр1 – стр.2) | 505 | - 698 | -1 203 |
| Долгосрочные пассивы (П4)  | - | - | - |
| Собственные и долгосрочные источники (стр.3+стр.4), | 505 | - 698 | -1 203 |
| Краткосрочные кредиты и займы (610), | 522 | 1 514 | 992 |
| Общая величина основных источников (стр.5+стр.6) | 1 027 | 816 | - 211 |
| Общая величина запасов и затрат (210+220), | 1 501 | 795 | - 706 |
| Излишек (+) или недостаток (-) СОС (стр.3-стр.8) | - 996 | -1493 | - 497 |
| Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников (стр.5-стр.8) | - 996 | -1493 | - 497 |
| Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников (стр.7-стр.8) | - 474 | 21 | 495 |

В данном случае мы наблюдаем, что предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии, когда имеется недостаток собственных оборотных средств вследствие их значительной иммобилизации во внеоборотные активы. У предприятия также отмечается недостаток оборотных средств, даже учитывая финансирование за счет долгосрочных источников средств, и хотя недостаток средств несколько сокращается, все же положение остается кризисным.

Далее проанализируем финансовые результаты деятельности предприятия (в первую очередь показатели суммы прибыли или убытка организации, а также показатели прибыльности (рентабельности) предприятия за анализируемый период), и приведём в таблице 2.13.

Анализ финансовых результатов проводится по данным формы 2 «Отчет о прибылях и убытках» (приложение 3).

Таблица 2.13

Анализ финансовых результатов предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2006 год | 2007 год | Отклонения  |
| Сумма | % |
| 1. Выручка от реализации продукции, тыс. руб. | 4 072 | 5 848 | 1 776,0 | 43,61 |
| 2. Себестоимость, тыс. руб. | 2 934 | 4 076 | 1 142,0 | 38,92 |
| 3. Коммерческие расходы, тыс. руб. | 590 | 436 | - 154,0 | - 26,10 |
| 4. Управленческие расходы, тыс. руб. | 308 | 1 111 | 803,0 | 260,71 |
| 5. Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб. | 240 | 225 | - 15,0 | - 6,25 |
| 6. Проценты к уплате, тыс. руб. | 31 | 108 | 77,0 | 248,39 |
| 7. Операционные доходы, тыс. руб. |  | 4 645 | 4 645,0 |  |
| 8. Операционные расходы, тыс. руб. | 66 | 44 | - 22,0 | - 33,33 |
| 9. Внереализационные доходы, тыс. руб. |  | 26 | 26,0 |  |
| 10. Внереализационные расходы, тыс. руб. | 14 | 7 | - 7,0 | - 50,00 |
| 11. Прибыль (убыток) до налогообложения), тыс. руб. | 129 | 4 737 | 4 608,0 | 3572,1 |
| 12. Налоги, тыс. руб. | 31 | 43 | 12,0 | 38,71 |
| 13. Прибыль чистая, тыс. руб. | 98 | 4 694 | 4 596,0 | 4689,8 |

Следует обратить внимание на тот факт, что предприятие работало без убытка в анализируемом периоде, однако динамика прибыли от реализации является отрицательной.

Сокращение прибыли от продаж составило 6,25% или 15 тыс. руб., рост прибыли до налогообложения 3572,09% или 4608 тыс. руб., чистой прибыли 4689,8% или 4596 тыс. руб.

На прибыль от реализации повлиял рост управленческих расходов за период на 803 тыс. руб.

Выручка от реализации росла (43,61% за период), причем более быстрыми темпами, чем себестоимость (38,92% за период). На рост прибыли до налогообложения повлияло, в первую очередь, сокращение операционных доходов предприятия на 4645 тыс. руб., однако данные доходы являются, как правило, разовыми. Все это привело к росту чистой прибыли предприятия. Учитывая то, что предприятие работало без убытка, а также темпы роста прибыли, - следует дать положительную характеристику финансовой стратегии предприятия.

Рассмотрим данные предприятия с точки зрения рентабельности. На основании данных таблицы 2.14, в первую очередь следует отметить рост практически всех показателей в динамике, причины которых мы рассмотрели выше. Рентабельность продаж указывает на то, что на единицу реализованной продукции, приходиться 3,85 руб. прибыли. В сравнении с началом периода данный показатель сократился на 2,05 руб.

Таблица 2.14

Анализ показателей рентабельности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2006 год | 2007 год | Отклонения |
| Рентабельность продаж | 5,89 | 3,85 | -2,05 |
| Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности | 2,41 | 80,27 | 77,86 |
| Чистая рентабельность | 2,41 | 80,27 | 77,86 |
| Экономическая рентабельность | 3,98 | 58,57 | 54,58 |
| Рентабельность собственного капитала | 6,96 | 81,46 | 74,51 |

Бухгалтерская рентабельность говорит о том, что после выплаты налогов, предприятие стало получать на рубль продукции 80,27 руб. прибыли, причем данный показатель возрос на 77,86 руб. Чистая рентабельность показывает, что на единицу выручки в конечном итоге предприятие получило 80,27 руб. чистой прибыли. Равенство показателей с бухгалтерской рентабельностью произошло в силу того, что у предприятия отсутствуют чрезвычайные доходы и расходы. Экономическая рентабельность, показывающая эффективность использования всего имущества организации, возросла на 54,58 руб. на рубль активов. Рост рентабельности собственного капитала составил 74,51 руб. (с 6,96 руб. до 81,46 руб.). Таким образом, полученные в данном периоде внереализационные и операционные доходы помогли предприятию увеличить чистую прибыль в отчетном периоде и в прогнозном периоде позволяют надеяться на укрепление финансовой устойчивости.

Но в целом, можно отметить, что в деятельности предприятия много недостатков и требуется внести коррективы.

## 2.2. Виды налогов, уплачиваемых предприятием

ООО «Форвард» является плательщиком следующих налогов: налог на прибыль организаций; НДС; ЕСН; НДФЛ; налог на имущество организаций. Рассмотрим их подробнее.

Плательщиками налога на прибыль организаций являются предприятия, в том числе и малые, независимо от сфер деятельности и форм собственности, которые получают прибыль.

Объектом налогообложения налогом на прибыль считается прибыль, полученная налогоплательщиком. Прибылью признается полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов. Доходы, облагаемые этим налогом, включают две группы: доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав; внереализационные доходы.

Статьей 284 НК РФ ч. II (1) установлены налоговые ставки по налогу на прибыль организации. Этих ставок несколько в зависимости от того, что является объектом налогообложения.

Доходы облагаются по ставке 24 процента. При этом организация уплачивает этот налог в три бюджета, и для каждого бюджета установлена своя ставка: 5 процентов, зачисляется в федеральный бюджет; 17 процентов, зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации; 2 процента, зачисляется в местные бюджеты.

В течение года предприятие уплачивает авансовые платежи по налогу на прибыль организаций (статьи 268, 269 НК РФ ч. II (1)).

Налог на добавленную стоимость - форма изъятия в бюджет части добавленной стоимости, где добавленная стоимость определяется в виде разницы между стоимостью реализованных товаров (работ, услуг) и стоимостью материальных затрат, относимых на расходы.

НДС относится к федеральным налогам, которые устанавливаются НК РФ и обязательны к уплате на всей территории России. Кроме того, НДС относится к косвенным налогам, так как конечным его плательщиком является потребитель товаров (работ, услуг). Как косвенный налог, НДС влияет на процесс ценообразования и структуру потребления.

При исчислении и уплате НДС каждый налогоплательщик ведет налоговый учет по этому налогу. Правда, обычно так его не называют, но, тем не менее, ведение Книги покупок, Книги продаж, журналов учета полученных и выданных счетов-фактур, а также оформление самих Счетов-фактур является, безусловно, налоговым учетом по налогу на добавленную стоимость. Книга покупок, Книга продаж, Счет-фактура ведутся по специально разработанным формам, которые утверждены Правилами ведения журналов по учету счетов-фактур, книг покупок и продаж. Согласно этим же правилам следует заполнять выше перечисленные документы.

В соответствии со статьей 146 НК РФ ч. II (1) объектом налогообложения НДС в ООО «Форвард» признается реализация товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации, в том числе реализация предметов залога и передача товаров (результатов выполненных работ, оказание услуг) по соглашению о предоставлении отступного или новации, а также передача имущественных прав.

При определении налоговой базы выручка от реализации товаров (работ, услуг) определяется исходя из всех доходов налогоплательщика, связанных с расчетами по оплате указанных товаров (работ, услуг), полученных им в денежной и (или) натуральной формах, включая оплату ценными бумагами.

Налоговая ставка - 18%.

Налоговый период по НДС – 1 месяц.

НДС исчисляется в соответствии с порядком, определенным в статье 166 НК РФ ч. II (1).

Общая сумма НДС исчисляется по итогам каждого налогового периода.

Срок уплаты НДС - не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

ООО «Форвард» является плательщиком ЕСН, так как производит выплаты физическим лицам.

Налоговая база определяется отдельно по каждому физическому лицу с начала налогового периода по истечении каждого месяца нарастающим итогом.

Есть несколько видов выплат в пользу физических лиц, не подлежащих обложению ЕСН, например, государственные пособия, компенсационные выплаты и т.д.

В налоговую базу (в части суммы налога, подлежащей уплате в Фонд социального страхования РФ), помимо выплат, указанных в пунктах 1 и 2, не включаются также любые вознаграждения, выплачиваемые физическим лицам по договорам гражданско-правового характера, авторским договорам.

Существуют освобождения и льготы по налогу для некоторых организаций.

Сумма налога исчисляется и уплачивается налогоплательщиками отдельно в федеральный бюджет и каждый фонд и определяется как соответствующая процентная доля налоговой базы. Сумма налога, подлежащая уплате в Фонд социального страхования Российской Федерации, подлежит уменьшению налогоплательщиками на сумму произведенных ими самостоятельно расходов на цели государственного социального страхования, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Сумма налога (авансового платежа), подлежащая уплате в федеральный бюджет, уменьшается на сумму начисленных за тот же период страховых взносов (авансовых платежей) на обязательное пенсионное страхование (налоговый вычет) в пределах таких сумм, исчисленных исходя из тарифов страховых взносов, предусмотренных законодательством. При этом сумма налогового вычета не может превышать сумму налога (сумму авансового платежа по налогу), подлежащую уплате в федеральный бюджет, начисленную за тот же период.

В течение отчетного периода по итогам каждого календарного месяца налогоплательщики производят исчисление ежемесячных авансовых платежей по налогу, исходя из величины выплат и иных вознаграждений, начисленных (осуществленных - для налогоплательщиков - физических лиц) с начала налогового периода до окончания соответствующего календарного месяца, и ставки налога. Сумма ежемесячного авансового платежа по налогу, подлежащая уплате за отчетный период, определяется с учетом ранее уплаченных сумм ежемесячных авансовых платежей.

Уплата ежемесячных авансовых платежей производится не позднее 15-го числа следующего месяца. По итогам отчетного периода налогоплательщики исчисляют разницу между суммой налога, исчисленной исходя из налоговой базы, рассчитанной нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания соответствующего отчетного периода, и суммой уплаченных за тот же период ежемесячных авансовых платежей, которая подлежит уплате в срок, установленный для представления расчета по налогу.

В случае, если в отчетном (налоговом) периоде сумма примененного налогового вычета превышает сумму фактически уплаченного страхового взноса за тот же период, такая разница признается занижением суммы налога, подлежащего уплате, с 15-го числа месяца, следующего за месяцем, за который уплачены авансовые платежи по налогу.

Данные о суммах исчисленных, а также уплаченных авансовых платежей, данные о сумме налогового вычета, которым воспользовался налогоплательщик, а также о суммах фактически уплаченных страховых взносов за тот же период налогоплательщик отражает в расчете, представляемом не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным периодом, в налоговый орган по форме, утвержденной Министерством финансов РФ.

Рассмотрим основные положения, касающиеся НДФЛ.

Объектом налогообложения для целей исчисления НДФЛ в соответствии со статьей 208, 209 НК РФ ч. II(1) являются следующие доходы, полученные от источников за пределами Российской Федерации:

 1. Дивиденды и проценты, полученные от российской организации.

2. Доходы, полученные от использования в РФ авторских или иных смежных прав.

3. Доходы, полученные от сдачи в аренду или иного использования имущества, находящегося в РФ.

4. Доходы от реализации: недвижимого имущества, находящегося в РФ; в РФ акций или иных ценных бумаг, а также долей участия в уставном капитале организаций; прав требования к российской организации иного имущества, находящегося в РФ и принадлежащего физическому лицу.

5. Вознаграждение за выполнение трудовых или иных обязанностей, выполненную работу, оказанную услугу, совершение действия в РФ. При этом вознаграждение директоров и иные аналогичные выплаты, получаемые членами органа управления организации (совета директоров или иного подобного органа) - налогового резидента РФ, местом нахождения (управления) которой является РФ, рассматриваются как доходы, полученные от источников в РФ, независимо от места, где фактически исполнялись возложенные на этих лиц управленческие обязанности или откуда производились выплаты указанных вознаграждений.

6. Пенсии, пособия, стипендии и иные аналогичные выплаты, полученные налогоплательщиком.

7. Доходы, полученные от использования любых транспортных средств.

8. Иные доходы, получаемые налогоплательщиком в результате осуществления им деятельности в РФ.

Налоговая ставка по НДФЛ, уплачиваемому ООО «Форвард» - 13 %. Налоговым периодом в соответствии с положениями статьи 216 НК РФ ч. II (1) признается календарный год. При исчислении налоговой базы на предприятии применяются социальные (статья 218 НК РФ ч. II(1)) и профессиональные налоговые вычеты (НК РФ ч. II(1)). Налоговому агенту следует помнить, что применять налоговые вычеты только при условии, что сам налогоплательщик напишет заявление с просьбой применять при исчислении НДФЛ те или иные налоговые вычеты. При этом, если налогоплательщик просит применения льготных социальных вычетов или вычетов, предоставляемых налогоплательщикам, имеющим детей, то необходимо приложить к заявлению копии документов, которые доказывают право налогоплательщика на применение данного вычета. Налоговые агенты обязаны перечислять суммы исчисленного и удержанного налога не позднее дня фактического получения в банке наличных денежных средств на выплату дохода, а также дня перечисления дохода со счетов налоговых агентов в банке на счета налогоплательщика либо по его поручению на счета третьих лиц в банках.

Далее рассмотрим налог на имущество. Налог на имущество организаций уплачивается в соответствии с главой 30 НК РФ ч. II (1) и законами субъектов РФ. Объект налогообложения - движимое и недвижимое имущество (включая имущество, переданное во временное владение, пользование, распоряжение или доверительное управление, внесенное в совместную деятельность), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета.

Налоговая ставка по налогу на имущество организаций устанавливается в размере 2 процента.

В соответствии со статьей 379 НК РФ ч. II(1) налоговым периодом признается календарный год, отчетными периодами признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

Сумма налога на имущество организаций исчисляется по итогам налогового периода как произведение соответствующей налоговой ставки и налоговой базы, определенной за налоговый период.

При этом по итогам каждого отчетного периода исчисляются и уплачиваются в бюджет авансовые платежи по налогу на имущество организаций. Сумма авансового платежа по налогу исчисляется по итогам каждого отчетного периода в размере одной четвертой произведения соответствующей налоговой ставки и средней стоимости имущества, определенной за отчетный период.

Представим в таблице 2.15 среднегодовые суммы уплаченных налогов ООО «Форвард».

Таблица 2.15

Налоги, уплачиваемые ООО «Форвард», тыс. рублей

|  |  |
| --- | --- |
| Налог | Среднегодовая сумма |
| ЕСН  | 650 |
| НДФЛ | 325 |
| Налог на имущество предприятий | 3,7 |
| Налог на прибыль  | 43 |
| НДС | 59 |

Удельный вес налоговых отчислений в сумме полученной прибыли можно рассчитать следующим образом:

1. Сумма уплачиваемых налогов = 1080,7 тыс. рублей

2. Сумма прибыли до налогообложения = 4737 тыс. рублей.

3. Удельный вес налоговых отчислений в сумме полученной прибыли = сумма уплачиваемых налогов: сумма прибыли до налогообложения = (1080,7: 4737) х 100 = 22.8 %.

Таким образом, мы рассмотрели основные виды налогов, уплачиваемых ООО «Форвард».

**3. Совершенствование налогообложения в ООО «Форвард»**

В качестве способов совершенствования налогообложения в ООО «Форвард», мы предлагаем ввести на предприятии налоговое планирование.

Таким образом, мы предлагаем организовать в ООО «Форвард» систему планирования налогов и предложить использовать несколько схем по минимизации налогов.

1. Схемы минимизации по налогу на имущество предприятий

1.1. Экономия при помощи предпринимателя

Суть схемы. Фирма продает предпринимателю (например, учредителю) свои основные средства по остаточной стоимости и сразу же берет их у предпринимателя в аренду. А с арендованных основных средств налог на имущество платить уже не надо. Это следует из пункта 1 статьи 374 Налогового кодекса РФ. В итоге компания по-прежнему пользуется своим имуществом, а налог по нему уже не платит. Сам же предприниматель к налогу на имущество организаций, естественно, никакого отношения не имеет. Важно отметить, что эта схема абсолютно законна. К ней нет претензий даже у чиновников.

Инструкция по применению. Прежде всего, нужно зарегистрировать предпринимателя. Вот только переводить его на "упрощенку" и получать освобождение от НДС ни в коем случае не надо. Почему - поясним ниже.

Дальше фирма продает имущество предпринимателю. При этом в договоре предусматривается рассрочка платежа с таким расчетом, чтобы ежемесячно фирма должна была предпринимателю сумму, равную арендной плате.

Для реализации этой схемы фирма должна определять налоговую базу по НДС "по оплате". Дело в том, что если фирма платит НДС по мере отгрузки, то заплатить налог придется в полном объеме сразу после заключения договора купли-продажи. А это, естественно, уже не так выгодно.

Следующий этап - это заключение договора аренды. Тут нужно учесть такой нюанс. Если фирма переводит на предпринимателя недвижимость, то, чтобы не пришлось регистрировать договор аренды, его надо разбить на несколько краткосрочных договоров. Срок действия каждого из них при этом обязательно должен быть меньше года.

Поскольку организация и ПБОЮЛ оказываются должны друг другу ежемесячно равные суммы, то они просто проводят взаимозачет.

Что касается НДС, то фирма каждый месяц начисляет этот налог на часть стоимости проданного имущества, но одновременно ту же сумму НДС принимает к вычету - по арендной плате. Именно поэтому предприниматель должен платить налоги по общему режиму налогообложения - чтобы иметь право начислять НДС и выставлять счета-фактуры.

1.1 Разделить основное средство на несколько объектов

Суть схемы. Разные части основного средства можно учесть как отдельные объекты и быстрее списать на затраты. Как следствие, фирма экономит не только на налоге на имущество, но и на налоге на прибыль. Однако применить этот способ можно только в том случае, если фирма покупает несколько основных средств, представляющих собой единый комплекс. Отметим, что правомерность этой схемы не вызывает подозрений ни у бухгалтеров, ни у чиновников.

Инструкция по применению. Для того чтобы воспользоваться этой схемой, предприятие должно установить различные сроки полезного использования составных частей имущества. Сделать это позволяет пункт 6 ПБУ 6/01 "Учет основных средств". В нем есть такая оговорка: "...в случае наличия у одного объекта нескольких частей, имеющих разный срок полезного использования, каждая такая часть учитывается как самостоятельный инвентарный объект". Отметим, что аналогично можно поступить и в налоговом учете.

Использовать эту лазейку в законодательстве можно двумя способами.

Первый - если одна (или несколько) из составных частей объекта стоит менее 10 000 руб., а в целом стоимость комплекса превышает 10 000 руб. Установив для каждой такой части разные сроки полезного использования, бухгалтер будет учитывать их как отдельные основные средства. А потому те из них, которые стоят не более 10 000 руб., можно не амортизировать, а единовременно включить в затраты.

Второй способ применяется в случаях, когда отдельные элементы дорогостоящего основного средства по Классификации имеют различные сроки службы. В этой ситуации их также выгоднее учитывать как отдельные объекты основных средств, даже если их стоимость превышает 10 000 руб. Ведь чем меньше срок полезного использования, тем быстрее будет списана стоимость основного средства.

2. Минимизация налога на прибыль

2.1. Оптимизация налога.

Способы оптимизации налога на прибыль:

Уменьшение налоговой нагрузки по налогу на прибыль представляет собой довольно сложную задачу. Работать следует лишь над теми потоками, которые оказывают влияние на образование прибыли. Используемые при этом схемы обычно подразделяют на три группы.

Первая группа - уменьшение налоговой базы за счет "выдавливания" прибыли на третье лицо ("выдавливание" центра прибыли).

Вторая - компенсация образовавшейся прибыли непосредственно у налогоплательщика.

И третья - изменение во времени моментов признания доходов и расходов (когда доходы признаются позже, а расходы раньше).

Мы не будем рассматривать приемы, которые построены на использовании налоговых льгот или на использовании положений ст. 251 НК РФ об освобождении ряда доходов от налогообложения. Эти приемы имеют ограниченное использование и собственно к схемам не относятся.

Также можно предложить предприятию использовать схемы "выдавливания" прибыли.

"Выдавливание" налогооблагаемой прибыли может происходить путем снижения доходов и/или путем увеличения расходов налогоплательщика. В первом случае центр прибыли переносится на выходные потоки, во втором - на входные.

Если речь идет о снижении доходов, то это означает использование вспомогательной фирмы на "выходе" для перепродажи готовой продукции. Если речь идет об увеличении расходов за счет цен, то вспомогательная фирма используется на "входе" при покупке товаров и материалов, необходимых в производстве, а также при приобретении человеческого труда (через договоры о предоставлении персонала)

Эффект "выдавливания" прибыли достигается в тех случаях, когда увеличение расходов или снижение доходов происходит за счет увеличения входных цен или снижения выходных цен. Достигнуть такого эффекта возможно также за счет появления дополнительных расходов, имеющих иное юридическое основание (например, выплата вспомогательной фирме процентов по займам или векселям, выплата роялти, выплата комиссионного вознаграждения и др.). При этом стремятся сделать так, чтобы полученные доходы у вспомогательной фирмы облагались налогом по минимальной ставке (как правило, за счет выбора соответствующего налогового режима).

Однако уменьшение налоговой базы в системе "Предприятие - вспомогательная фирма" является довольно проблематичным, если только не рассчитывать на льготный или специальный режим налогообложения вспомогательной фирмы. Основные проблемы возникают в тех случаях, когда компании, между которыми происходит перераспределение прибыли, признаются взаимозависимыми. Поэтому прием "выдавливания" прибыли позволяет эффективно регулировать налоговую нагрузку лишь отдельным участникам схемы.

"Выдавливание" прибыли через увеличение внереализационных расходов также представляет интерес.

Как мы уже сказали, "выдавливание" прибыли можно осуществить с помощью увеличения номенклатуры расходов, в частности внереализационных расходов.

Например, предприятие, вместо того чтобы получить на свой расчетный счет выручку от реализации готовой продукции, на некоторое время получает денежные средства по другому основанию - в заем под проценты по договору обычного займа или под вексель. Единственное ограничение в этом случае - проценты должны быть такими, чтобы была возможность полностью отнести их на расходы (см. п. 1 ст. 269 НК РФ). Как вариант, предприятие реализует готовую продукцию вспомогательной фирме по обычной цене и фиксирует дебиторскую задолженность по оплате товара, при этом погашение задолженности не предусматривает начисления процентов. Далее вспомогательная фирма перепродает этот товар покупателям на условиях немедленной оплаты. Фактически в адрес вспомогательной фирмы отгружается товар под конкретный заказ.

Одновременно с этим между предприятием и вспомогательной фирмой заключается договор о предоставлении предприятию денежного займа под проценты (опять же, не больше тех, которые ограничиваются ст. 269 НК РФ). Источником заемных средств служит выручка от реализации продукции покупателям. Заемщиком выступает предприятие, а вспомогательная фирма, получившая выручку от продажи продукции, становится займодавцем и дает эти деньги "в долг" предприятию вне связи с выручкой от реализации последним готовой продукции (долг по оплате товара на время займа сохраняется). Сумма займа соответствует цене товара, включая косвенные налоги. Само по себе получение поставщиком заемных средств не приводит к образованию объектов налогообложения ни по НДС (объект налогообложения не возникает), ни по налогу на прибыль (прямое указание на это содержится в подп. 10 п. 1 ст. 251 НК РФ).

По окончании текущего налогового периода по НДС заемное обязательство погашается зачетом в корреспонденции с обязательством по оплате товара.

Долг по набежавшим за это время процентам по займу остается не погашенным, он фиксируется в этой сумме и более не нарастает, поскольку основной долг по займу считается погашенным.

В любом случае впоследствии долг по неоплаченным, но начисленным процентам должен быть урегулирован. Для этого применяются разные способы - от оформления долгосрочных векселей до процедуры, которую можно назвать "капитализацией" кредиторской задолженности. Она состоит в том, что кредиторская задолженность трансформируется в увеличение уставного капитала без образования налога на прибыль. Этот прием вполне реален и применяется сегодня на практике, но мы не будем его здесь описывать.

Однако вышеназванные приемы нельзя назвать безупречными. Ведь фактически заемное отношение лишь на время "маскирует" получение выручки. При систематическом применении указанных схем возникает серьезный риск признания сделок займа и поставки товара взаимосвязанными. Помимо ценообразования между взаимозависимыми лицами возникает ряд вопросов в связи с квалификацией истинных целей сделок. К тому же эффект применения схемы невелик. Он ограничен предельным размером процентов по займу, который можно признать в качестве расходов.

У судебной власти в последнее время стали меняться представления о том, что такое добросовестное ведение бизнеса, и изменения эти не в пользу налогоплательщика. Но думается, что возможные препятствия можно преодолеть, если схема будет направлена не только на налоговую оптимизацию, но и на извлечение экономической выгоды в виде процентов. Кроме того, внешняя оболочка (договоры займа, соглашения о зачете и другие документы) требует тщательной взаимоувязки с возникающими отношениями между участниками сделки.

Еще один способ - "Выдавливание" прибыли через увеличение прочих расходов.

Для "выдавливания" прибыли можно использовать и такой прием, как увеличение прочих расходов. Преимущество применения этой схемы по сравнению с увеличением внереализационных расходов в виде процентов по займам в том, что мы не ограничены предельным размером этих расходов, принимаемым в целях налога на прибыль. Суть этой схемы состоит в том, что предприятие регистрирует на свою специально созданную дочернюю компанию некоторые (или большинство) объектов, которые в бухгалтерском учете обычно числятся на счетах учета нематериальных активов. Это могут быть торговые марки, патенты, зарегистрированные торговые решения и т.д. Для этого можно внести указанные объекты в уставный капитал дочерней компании или переуступить их по возмездной сделке. Наилучший вариант для ООО «Форвард» - это когда на вновь создаваемую фирму регистрируются исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность).

Во всех случаях важно, чтобы дочерняя компания получила право распоряжаться интеллектуальной собственностью. Впоследствии между дочерней компанией и предприятием заключается договор об использовании предприятием этих объектов (прав) на возмездной основе. Оплата по такому договору у предприятия будет признаваться расходом, уменьшающим налоговую базу по основной деятельности. Вся прибыль будет накапливаться в дочерней компании как доход от использования объектов интеллектуальной собственности. Если обеспечить условия, при которых "дочка" (или "дочки"\*(3) сможет работать в льготном налоговом режиме (например, УСН), то эффект может оказаться весьма ощутимым. Еще одно преимущество такой схемы - "дочка" не участвует в товарных потоках вообще.

Недостаток схемы состоит в том, что дочерняя компания, скорее всего, вынуждена будет платить НДС от такой деятельности, в то время как вычет сумм НДС у материнской компании, уплачиваемых по договору об использовании прав, невозможен.

Что касается минимизации ЕСН и НДФЛ, можно предложить такой метод.

Действенным рычагом в управлении персоналом является материальное поощрение. Обычно оно приобретает форму премии. Правовым обоснованием данной схемы является возможность работодателя согласно статье 22 Трудового кодекса РФ поощрять работников за добросовестный и эффективный труд.

В положении о премировании можно предусмотреть любые стимулирующие выплаты: за улучшение качества продукции, за повышение производительности труда, премии по итогам месяца, квартала, года.

Премии, не уменьшающие базу по налогу на прибыль, единым социальным налогом не облагаются, а с премий, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, ЕСН начислять нужно, так же как и с зарплаты.

Премию можно выплатить из различных источников. От этого зависит, сколько налогов фирме придется заплатить. В перечень расходов на оплату труда включаются все выплаты сотруднику, предусмотренные в трудовом или коллективном договоре. Кроме того, условия премирования и размеры премий должны быть указаны в положении о заработной плате и премировании, а в трудовом или коллективном договоре должна быть дана на него ссылка.

Таким образом, сотрудник получает часть дохода в качестве заработной платы, а другую часть дохода получает тоже в связи с выполнением трудовых обязанностей, но в виде премии.

Налогообложение заработной платы и премий можно сравнить на примере нижеследующей таблицы 3.1.

Таблица 3.1

Сравнение налогообложения зарплаты и премий

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Налоги | Зарплата, % | Премии, % |
| ЕСН  | 26 | 0 |
| НДФЛ | 13 | 13 |
| Налог на прибыль | 0 | 24 |
| Итого  | 39 | 37 |

Если фирма получает убыток, то сэкономит еще больше, если не включит премию в расходы, поскольку в данном случае фирма не платит налог на прибыль. Таким образом, налоговая эффективность применения данной схемы увеличится еще на 24%. При массовом характере премий экономия может вылиться в значительную сумму.

Резервы как один из элементов налогового планирования.

Формируя резервы, предусмотренные налоговым законодательством, организация уменьшает текущие платежи по налогу на прибыль. Ведь благодаря резервам часть таких платежей можно перенести на более поздние сроки и в результате сберечь оборотные активы.

Зарезервировать расходы в налоговом учете могут организации, определяющие прибыль по методу начисления. Налоговый кодекс РФ позволяет создать следующие резервы: по сомнительным долгам, на ремонт основных средств, на выплату отпускных и ежегодных вознаграждений, а также на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание.

О том, как сэкономить на налоговых платежах с помощью резервов и какие при этом возникают "подводные камни", вы узнаете из нашей статьи.

Резерв по сомнительным долгам

Формировать резерв по сомнительным (или, что то же самое, просроченным) долгам наиболее выгодно организациям, с которыми несвоевременно рассчитываются покупатели. Ведь создав такой резерв, организация может списать в расходы просроченную "дебиторку", не дожидаясь, когда истечет срок исковой давности.

Резерв можно создать в конце любого отчетного периода по налогу на прибыль или в конце года. Прежде чем определить сумму резерва, проводят инвентаризацию дебиторской задолженности по состоянию на последний день месяца, предшествующего тому периоду, на который создается резерв. А чтобы у налоговиков не возникло претензий, проведенную инвентаризацию нужно оформить актом инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами (приложение N 16 к приказу Минфина России от 13 июня 1995 г. N 49).

Отметим, что при формировании резерва учитывается любая просроченная задолженность - будь то не оплаченная в срок задолженность покупателя за отгруженные товары, невыполненное обязательство поставщика, невозвращенный в срок заем и т.д.

Выявленные при инвентаризации сомнительные долги нужно разделить на три группы:

- задолженность, возникшая более чем за 90 дней до даты инвентаризации;

- долги, которые возникли за 45-90 дней до этого события;

- задолженность, образовавшаяся менее чем за 45 дней до инвентаризации.

В резерв можно включить все долги из первой группы, а также половину "дебиторки" из второй группы. Но при этом предельная величина резерва по сомнительным долгам не должна превышать 10 процентов от выручки истекшего отчетного или налогового периода (п. 4 ст. 266 Налогового кодекса РФ).

Обратите внимание: формируя резерв, нужно учитывать долги с учетом НДС. На это указано в письмах МНС России от 5 сентября 2003 г. N ВГ-6-02/945@ и Минфина России от 9 июля 2004 г. N 03-03-05/2/47.

Сумма сформированного резерва целиком относится на внереализационные расходы в день инвентаризации (п. 3 ст. 266 Налогового кодекса РФ). В дальнейшем же за счет него списываются так называемые безнадежные долги. Таковыми считаются задолженности, по которым истек установленный срок исковой давности, а также долги ликвидированных организаций (п. 2 ст. 266 Налогового кодекса РФ).

Само собой, решив создать резерв по сомнительным долгам, организация должна указать на это в учетной политике.

Резерв на ремонт основных средств:

Резервировать средства под предстоящие ремонты основных средств нужно в начале года. Такой резерв выгоден в том случае, если большую часть ремонтов планируется провести во второй половине года. В этом случае фирме удастся существенно сократить платежи по налогу на прибыль в первом полугодии.

Как сформировать резерв на ремонт основных средств, сказано в статье 324 Налогового кодекса РФ. Формально норматив резервных отчислений определяется по двум показателям: совокупной стоимости основных средств и предельной сумме отчислений, рассчитанной исходя из сметной стоимости ремонта основных средств.

Однако лучше сразу же рассчитать максимальный размер резерва, а затем, по возможности, подогнать под него смету предстоящих ремонтов. Максимум же равен средней величине расходов по ремонту основных средств за три предыдущих года.

Сформированный резерв в течение года списывают равными долями (в конце каждого отчетного периода по налогу на прибыль) на прочие расходы. Кроме того, фирма вправе зарезервировать средства на предстоящие в течение нескольких последующих лет особо сложные и дорогие виды капитального ремонта. Размер этой части резерва равен сметной стоимости капремонтов, которые прежде предприятие не производило. Никаких предельных размеров резерва по капитальным ремонтам Налоговый кодекс РФ не устанавливает.

Таким образом, рекомендуемые нами схемы минимизации налогов помогут предприятию уменьшить на законных основаниях налоговые выплаты.

**Заключение**

В настоящее время малое предпринимательство стало заметным явлением в экономике России.

Значение малого бизнеса в рыночной экономике, очень велико. Без малого бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии.

Становление и развитие его является одной из основных проблем экономической политики в условиях перехода от административно-командной экономики к нормальной рыночной экономике.

Малый бизнес в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта; во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60 - 70 процентов ВНП.

В дипломной работе мы рассмотрели особенности налогообложения предприятий сферы малого бизнеса.

Нестабильность наших налогов, постоянный пересмотр ставок, количества налогов, льгот и т.д. играет отрицательную роль, особенно негативно отражаясь на деятельности малых предприятий.

Нестабильность налоговой системы на сегодняшний день - главная проблема реформы налогообложения. Исходя из перечисленного, можно отметить, что налоговая система России нуждается в улучшении.

Конкретные размеры налогов будут меняться даже в условиях стабилизации налоговой системы, так как налоги – гибкий инструмент воздействия на находящуюся в постоянном движении экономику. Однако сегодня требуется не простое изменение налоговых ставок, а кардинальная налоговая реформа, стимулирующая деятельность производителя.

На сегодняшний день существует огромный, причем теоретически обобщенный и осмысленный, опыт взимания и использования налогов в странах Запада. Но ориентация на их практику весьма затруднена, поскольку было бы совершенно неразумно не уделять первостепенное внимание специфике экономических, социальных и политических условий сегодняшней России, ищущей лучшие пути реформирования своего народного хозяйства.

Пока не будет выработано авторитетной целостной концепции реформирования налогообложения и его правовой формы, результаты любых изысканий в этой сфере останутся не более чем точкой зрения отдельных коллективов и специалистов. В настоящее время на роль нового, профессионально составленного, с учётом предыдущих ошибок и неудач, налогового законодательства претендует Налоговый кодекс, разработанный Правительством РФ, однако, он не лишён недостатков.

Проблем в сфере налогообложения накопилось слишком много, чтобы их можно было решить в том порядке, в котором они решались, отдельными указами и поправками. Лишь незначительная их часть будет так или иначе решена в недалеком будущем.

Что касается исследуемого объекта – ООО «Форвард», - то рассмотрев состояние с уплатой налогов, мы решили порекомендовать данному предприятию применять налоговое планирование, чтобы снизить сумму уплачиваемых налогов. На предприятии налоговое планирование в настоящее время не применяется и в связи с этим мы представили несколько схем, которые помогут снизить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, налогу на имущество, НДФЛ и ЕСН. Снижение выплат в пользу государства по данным налогам позволит предприятию направить вырученные средства в производство, инвестиционные проекты и другие необходимые цели.

Следует отметить, что налоговые органы относятся напряженно к лицам, применяющим различные схемы налоговой оптимизации. Но данные схемы можно применять в случае, если они основаны на применении разрешенных законом льгот, особенностей учетной и налоговой политики.

**Список литературы**

1. Налоговый кодекс РФ.
2. Алексеева Е.К. Экономика предприятия. – М.: Нью, 2003.
3. Аронов А.В. Налоговая система: реформы и эффективность // Налоговый вестник – 2001 - №5.
4. Бахрутов С.П. Основы деятельности предприятий малого бизнеса. – М.: Приор, 2002.
5. Брутова Е.К. Общество и предприниматель // Предпринимательство. – 2001. - № 6.
6. Букреева И.А. Предпринимательство // Экономика и жизнь. – 2005. - № 3.
7. Баскин А.И., Саакян Р.А. О прогнозировании развития налоговой системы // Налоговый вестник. – 2004. - № 6.
8. Бюджетная система России: Учебник для вузов / Под ред. проф. Г.Б. Поляка. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
9. Вахрин П.И. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник - М.: Издательство - торговая корпорация «Дашков и К», 2002.
10. Годин А.М., Максимова Н.С., Подпорина М.В. Бюджетная система Российской Федерации. – М.: Дашков и К, 2003.
11. Государственные и муниципальные финансы: Учебник. /Под ред. И.Д. Мацкуляка.- М: Изд-во РАГС, 2003.
12. Дадашев А.З., Черник А.Г. Финансовая система Российской Федерации: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 1997.
13. Евстигнеев Е.Н. Налоги и налогообложение. - М.: ИНФРА-М, 2004.
14. Жницын К.Л. Экономика и малый бизнес. – М.: Лист-Нью, 2000.
15. Зотина И.И. Предприниматель как субъект рыночной экономики // Предприниматель. – 2004. - № 5.
16. Кожинов В.Я. Налоговое планирование. Рекомендации бухгалтеру. – М., ФКК, 2004.
17. Крутов А.Д. Налогообложение малого бизнеса. Проблемы и перспективы // Аудитор. – 2002. - № 11.
18. Малиновский Ю.М. Предприниматель и рынок // Предпринимательство. – 2004. - № 2.
19. Маслов А.А., Шаповалов С.Ю. Взыскание налогов: разрешение спорных ситуаций, арбитражная практика". - М.: ТаксХелп, 2006.
20. Налоги / Под ред. Черника Д.Г. – М.: Финансы и статистика, 2001.
21. Налоги и налогообложение / Под ред. И.Г. Русакова. - М.: Финансы, 2006.
22. Немчанинов И.С. Аренда вместо амортизации как способ минимизации налогов: преимущества и недостатки // Главбух. – 2004. - № 14.
23. Организация деятельности малого предприятия / Под ред. Иванниковой Е.Г. – М.: Пристов и К., 2005. – 380 с.
24. Сомоев Р.Г. Налоги. - М.: Приор, 2006.
25. Финансовое право / Ред. Н. И. Химичева. – М.: Юнити, 2005.
26. Фомичева Л.П. Законодательство «малого бизнеса» // БУХ.1С. – 2007. - № 9.
27. Шаталов С.Д. Развитие налоговой системы России: проблемы, пути решения и перспективы. – М.: МЦФЭР, 2006.
28. Шаталов С.Д. Опорные конструкции налоговых преобразований // Финансы. – 2005. – № 4.
29. Шилкин С.А. Анализируем схемы минимизации налога на имущество // Главбух. – 2005. - № 5.
30. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение. - М.: ИНФРА-М, 2005.
31. Юткина Т.Ф. Налоговедение: от реформы к реформе. – М.: ИНФРА-М, 2006.
32. Яковенко С.А. Как уменьшить налоги фирмы // Налоговое планирование . – 2007. - № 11.