НОУ СПО БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ПРАВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

КУРСОВАЯ РАБОТА

Тема: Налоговое планирование на предприятии

Факультет: Экономический

Специальность: 080106 «Финансы» (по отраслям)

Отделение: Очное

Исполнитель

студентка гр.

Яневская Марина Геннадьевна

Руководитель:

Трофимова Татьяна Анатольевна

Иркутск 2009

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение

1. Понятие налогового планирования

1.2 Элементы налогового планирования

1.3 Этапы и пределы налогового планирования

1.4 Взаимодействие налогового и бухгалтерского учета

1.5 Разработка схем минимизации налогов

2. Техноэкономическая характеристика

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

2.2 Виды налогов, уплачиваемых предприятием

2.3 Совершенствование налогообложения в ООО «Сиблесиндустрия»

Заключение

Список использованной литературы

**ВВЕДЕНИЕ**

Вопрос налогообложения является очень актуальным для любого предприятия, т. к. налоги это изъятие государством определенной части дохода предприятия, то любое предприятие естественно захочет минимизировать эту часть, а кто захочет отдавать свои деньги. В связи с этим существует понятие налогового планирования, с помощью которого можно грамотно, а главное законно существенно сократить свои налоговые обязательства, естественно не без помощи специалиста в области налогового планирования. В подтверждение этой идеи можно привести слова американского судьи Лирнда Хэнда: «…Нет ничего дурного в том, чтобы осуществлять деятельность, платя минимум налогов. Так поступают все - и бедные, и богатые, - и все поступают правильно, поскольку никто не должен платить более предписанного законом: налог является закрепленным изъятием, а не добровольным пожертвованием».

Ведь если просто бездумно платить все налоги, не принимая для их сокращения никаких усилий можно существенно сократить свою прибыль или что еще хуже, рано или поздно, оказаться банкротом.

Все вышеперечисленное подтверждает актуальность этой темы.

Теоретическое и практическое значение исследования. Теоретическое значение состоит в обобщении опубликованных материалов по теме исследования и изучении теоретических основ налогового планирования. Практическая значимость - в обосновании особой значимости налогового планирования на предприятиях и в организациях и выявлении путей законного обхода налогов.

Цель исследования - анализ необходимости налогового планирования на предприятиях и в организациях.

В соответствии с поставленной целью в работе рассматриваются и решаются следующие задачи:

раскрытие теоретических аспектов налогового планирования;

изучение элементов, этапов и принципов налогового планирования;

исследование проблемы минимизации налогов с помощью изучения схем минимизации налогов.

Объектом исследования является налоговое планирование на предприятии.

Предмет исследования - детальное рассмотрение структуры налогового планирования, ее элементов, этапов и принципов.

Структура курсовой работы. Исследование состоит из введения, двух глав, заключения, расчетов по основным налогам (практическая часть) и списка использованной литературы.

В первой главе рассмотрены понятия налогового планирования. Элементы, этапы и пределы налогового планирования, взаимодействие налогового и бухгалтерского учета, разработка схем минимизации налогов.

Во второй главе рассмотрена техноэкономическая характеристика предприятия. Краткая характеристика и основные показатели деятельности ООО «Сиблесиндустрия», виды налогов, уплачиваемые предприятием, совершенствование налогообложения в ООО «Сиблесиндустрия».

**1. ПОНЯТИЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

В России созданы предпосылки к сознательному, целенаправленному налоговому планированию, основанному на нормах закона. Разрабатываются теоретические положения и методические основы налогового планирования в организациях. Налоговое планирование имеет объективный характер, продиктованный требованиями рыночной конкуренции и стремлением хозяйствующего субъекта к сокращению налоговых расходов и увеличению собственных средств для дальнейшего развития предпринимательской деятельности.

За период рыночных преобразований российской экономики (около 15 лет) произошла эволюция представлений и практической реализации приемов налогового планирования.

В 90-е годы прошлого столетия рекомендации специалистов и практиков отличались использованием, как правило, отдельных приемов и способов принятия управленческих решений, минимизирующих налоговые платежи. Понятие «налоговое планирование» отождествлялось с минимизацией налоговых обязательств и платежей. Было введено определение, где налоговое планирование рассматривалось как легальный путь уменьшения налоговых обязательств, под которым понималась целенаправленная деятельность налогоплательщика, ориентированная на максимальное использование всех нюансов существующего налогового законодательства с целью уменьшения налоговых платежей в бюджет.

В начале нынешнего века налоговое планирование стали рассматривать как элемент управления хозяйственно-финансовой деятельностью. Тем не менее, цель минимизации налоговых обязательств превалировала при выборе вариантов ведения хозяйственно-финансовой деятельности.

Понимание ограниченности налогового планирования, направленного на минимизацию налоговых последствий по отдельным операциям и конкретным налогам, привело к появлению нового подхода в налоговом планировании, соответствующего термину «оптимизация налогообложения». Употребление понятия «оптимизация» в налоговом планировании стали согласовывать с родовым термином «оптимум» в смыслах: наилучший вариант из возможных состояний системы; цель развития и качество принимаемых решений.

Трансформировалось также понятие налогового планирования. Так, В. Г. Пансков и В. Г. Князев определяют его как «...использование учетной и амортизационной политики предприятия, а также льгот по налогу, и законных вычетов из налогооблагаемой базы и других установленных законом методов для оптимизации налоговых обязательств».

Однако в настоящее время говорить об оптимальности в налоговом планировании можно в теоретическом аспекте, поскольку реализовать его на практике сложно. Оптимальное налоговое планирование предполагает организацию творческого процесса, учитывающего множество внешних (по отношению к налогоплательщику) факторов:

\* состояние и тенденции развития налогового, таможенного и других видов законодательства;

\* основные направления бюджетной, налоговой и инвестиционной политики государства;

\* комплекс законодательных, административных и судебных мер, используемых налоговыми органами с целью предотвращения уклонения от уплаты налогов, их минимизации;

\* состояние правопорядка в государстве;

\* уровень правовой культуры налоговых органов;

\* профессионализм налоговых консультантов.

Теоретические разработки, а также практический опыт, прежде всего крупных компаний, в области оптимального налогового планирования позволят в будущем создать систему налогового планирования в организации, соответствующую понятию оптимизации.

Современное содержание налогового планирования на микроуровне характеризуется его органической связью с управлением финансово-хозяйственной деятельностью.

В связи с этим, налоговое планирование можно определить как совокупность плановых действий в рамках хозяйственно-финансового планирования, направленных на увеличение финансовых ресурсов организации, регулирующих величину и структуру налоговой базы и других элементов налогообложения, обеспечивающих своевременные расчеты с бюджетом по всем налогам в соответствии с действующим законодательством.

**1.2 Элементы налогового планирования**

Возможные пути достижения поставленных целей реализуются не только за счет полного знания и использования позитивных и негативных сторон законодательства, но и за счет последовательного и грамотного применения всех составляющих минимизации и оптимизации налогообложения. К этим элементам относятся следующие:

1. Состояние бухгалтерского и налогового учета, а также взаимодействие между ними должно строго соответствовать нормативно-правовым актам; необходимо верное толкование законодательства о налогах и сборах и реагирование на постоянные изменения в нем. Разумеется, данные бухгалтерского учета и отчетности должны позволять получать необходимую информацию для налоговых целей.

2. Учетная политика - выбранная предприятием совокупность способов ведения бухгалтерского и налогового учета; документ, который утверждается налогоплательщиком, поскольку законодательство в ряде случаев предоставляет ему возможность выбрать те или иные методы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, способы погашения стоимости активов, методы определения выручки и др.

3. Налоговые льготы и организация сделок. Далеко не все хозяйствующие субъекты правильно и в полном объеме применяют льготы устанавливаемые законодательством по большинству налогов. Кроме того, необходим анализ возможных форм сделок (договоров) с учетом их налоговых последствий.

4. Налоговый контроль. Составление налогового бюджета является основой для осуществления контрольных действий со стороны руководителя предприятия и финансового менеджера. Снижению ошибок способствует применение принципов и процедур технологии внутреннего контроля налоговых расчетов. Кроме того, организация контроля предусматривает в первую очередь недопущение просрочки уплаты налогов. Однако следует не упускать любые возможности отсрочить уплату, если это допускает законодательство о налогах и сборах.

5. Налоговый календарь необходим для проверки правильности исчисления и соблюдения сроков уплаты всех налоговых платежей, а также представления отчетности. Всегда надо помнить о высоких рисках, связанных с несвоевременной уплатой налоговых платежей, ибо в случае нарушения налоговых обязательств перед государством наступает жесткая ответственность в соответствии с Налоговым кодексом, административным, таможенным и уголовным законодательством.

6. Стратегия оптимального управления и план реализации этой стратегии. Наиболее эффективным способом увеличения прибыли является построение такой системы управления и принятия решений, чтобы оптимальной оказалась вся структура бизнеса. Именно подобный подход обеспечивает более высокое и устойчивое сокращение налоговых потерь на долгосрочную перспективу. На основе стратегии разрабатываются налоговые модули среднесрочных и текущих планов.

7. Льготные режимы налогообложения. Имеются в виду способы снижения налогов за счет создания оффшорных компаний за рубежом и низкоаналоговых компаний на территории России. При этом соответствующие построения должны логично и естественно вписываться в общую схему бизнеса, служить обоснованием законного снижения налогового бремени. В противном случае контролирующие органы всегда найдут доводы, чтобы оспорить неубедительную схему целиком либо доставить неприятности налогоплательщику постоянными проверками.

8. Имитационные финансовые модели. Они позволяют менеджеру управлять значениями одной или нескольких переменных, рассчитывать совокупную налоговую нагрузку и прибыль. Такие модели, больше известные как модели «что если», имитируют экономический эффект от различных предположений (например действие факторов внешней среды, изменение организационной структуры бизнеса, проведение альтернативной налоговой политики).

9. Отчетно-аналитическая деятельность налогового менеджмента. Любая компания должна располагать информацией за несколько лет о том, какие приемы и способы налоговой оптимизации дали положительные результаты, по каким причинам они не достигнуты, какие факторы повлияли на конечный финансовый результат и т. п. Тем самым создается основа для факторного анализа деятельности компании, успешной разработке бизнес-плана и налогового бюджета.

**1.3 Этапы и пределы налогового планирования**

Процесс налогового планирования состоит из нескольких взаимосвязанных между собой этапов, которые не следует рассматривать как четкую и однозначную последовательность действий, обязательно гарантирующих снижение налоговых обязательств. Это связано с тем, что в налоговом планировании сочетаются элементы и науки, и искусства финансового аналитика. До регистрации и начала функционирования организации необходим ответ на общие вопросы стратегического характера.

Первый этап - появление идеи об организации бизнеса, формулирование цели и задач, а также решение вопроса о возможном использовании налоговых льгот, предоставляемых законодателем.

Второй этап - выбор наиболее выгодного с налоговой точки зрения места расположения производств и конторских помещений предприятия, а также его филиалов, дочерних компаний и руководящих органов.

Третий этап - выбор организационно-правовой формы юридического лица и определение ее соотношения с возникающим при этом налоговым режимом.

Следующие этапы относятся к текущему налоговому планированию, которое должно органически входить во всю систему управления хозяйствующего субъекта.

Четвертый этап предусматривает формирование так называемого налогового поля предприятия с целью анализа налоговых льгот. На основе проведенного анализа формируется план их использования по выбранным налогам.

Пятый этап - разработка (с учетом уже сформированного налогового поля) системы договорных отношений предприятия. Для этого с учетом налоговых последствий осуществляется планирование возможных форм сделок: аренда, подряд, купля-продажа, возмездное оказание услуг и т. п. В итоге образуется договорное поле хозяйствующего субъекта.

Шестой этап начинается с составления журнала типовых хозяйственных операций, который служит основой ведения финансового и налогового учета. Затем выполняется анализ различных налоговых ситуаций, сопоставление полученных финансовых показателей с возможными потерями, обусловленными штрафными и иными санкциями.

Седьмой этап непосредственно связан с организацией надежного учета и контроля за правильностью исчисления и уплаты налогов. Основным способом уменьшения риска ошибок может быть использование технологии внутреннего контроля налоговых расчетов.

К пределам налогового планирования принято относить следующие:

Законодательные ограничения - это обязанность экономического субъекта зарегистрироваться в налоговом органе, предоставлять документы, необходимые для исчисления и уплаты налога, и др. К ним также можно отнести установленные меры ответственности за нарушения налогового законодательства.

Меры административного воздействия выражаются в том, что налоговые органы вправе требовать своевременной и правильной уплаты налогов, предоставления необходимых документов и объяснений, обследовать помещения. Они могут проводить проверки и принимать решения о применении соответствующих санкций, в частности приостанавливать операции по счетам плательщика, обращать взыскание по недоимке на имущество налогоплательщика.

Специальные судебные доктрины применяются судами для признания сделок не соответствующими требованиям законодательства по мотивам их заключения с целью уклонения от уплаты или незаконного обхода налогов. К ним относятся доктрина «существо над формой» и доктрина «деловая цель».

Можно выделить другие способы, при помощи которых государственные органы ограничивают сферу применения налогового планирования. В частности, это заполнение пробелов в налоговом законодательстве, презумпция облагаемости, право на обжалование сделок налоговыми и иными органами.

Основное же ограничение налогового планирования заключается в том, что налогоплательщик имеет право лишь на законные методы уменьшения налоговых обязательств. В противном случае вместо налоговой экономии возможны огромные финансовые потери, банкротство и лишение свободы. С другой стороны, в случае слишком жесткого государственного воздействия на налогоплательщиков следует вспомнить высказывание Джеймса Ньюмена: «От налогов за границу убегает никак не меньше людей, чем от диктаторов».

**1.4 Взаимодействие налогового и бухгалтерского учета**

Поскольку система бухгалтерского учета не удовлетворяет в полной мере фискальным целям, в отечественной практике существуют три подхода к информационному обеспечению государственной налоговой инспекции об объектах налогообложения.

Самый первый из них предусматривает, что различные налоговые показатели формируются и исчисляются лишь посредством данных бухгалтерского учета (здесь речь идет о так называемом бухгалтерском налоговом учете).

Второй подход предполагает формирование показателей налогового учета путем корректировки бухгалтерских данных. В этом случае различные налоговые показатели формируются и исчисляются посредством данных бухгалтерского учета, но с использованием определенных методов для целей налогообложения. Этим объясняется употребление в российском законодательстве словосочетания «для целей налогообложения».

Третий подход предполагает расчет налоговой базы по правилам налогового учета, отличным от правил и процедур бухгалтерского учета. Речь уже идет об абсолютном налоговом учете. Именно этот способ законодательно введен с 1 января 2002 г. для расчета обязательств по налогу на прибыль. Принципиально новым является официальное признание налогового учета, который охватывает: первичные документы, аналитические регистры, расчет налоговой базы.

Налоговый учет - система обобщения информации для определения налоговой базы на основе данных первичных документов; его назначение - обеспечение информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль. Данные налогового учета должны отражать: порядок формирования суммы доходов и расходов; порядок определения доли расходов, учитываемых для целей налогообложения в текущем налоговом (отчетном) периоде; сумму остатка расходов (убытков), подлежащую отнесению на расходы в следующих налоговых периодах; порядок формирования сумм создаваемых резервов; сумму задолженности по расчетам с бюджетом по налогу на прибыль.

Таким образом, в настоящее время показатели, связанные с исчислением облагаемой базы по налогу на прибыль организаций, формируются по особым правилам, без участия ряда показателей системного бухгалтерского учета. Поэтому налоговый учет по сравнению с бухгалтерским учетом можно считать внесистемным. Он организуется налогоплательщиком самостоятельно, исходя из принципа последовательности норм и правил налогового учета, то есть применяется последовательно от одного налогового периода к другому (ст. 313-333 НК РФ).

**1.5 Разработка схем минимизации налогов**

Учетная политика - один из главных инструментов налогового планирования. Законодательство дает налогоплательщику возможность самостоятельно выбрать способ учета той или иной операции. На правильности оценки и применения альтернативных элементов учета и налогообложения и основана разработка схем минимизации налогов.

Основными разделами документа «Учетная политика» являются:

1) порядок организации бухгалтерского учета;

2) методы оценки активов и обязательств;

3) порядок контроля за хозяйственными операциями;

4) порядок документооборота и технология обработки учетной информации;

5) порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации:

6) рабочий план счетов бухгалтерского учета;

7) формы первичных учетных документов;

8) порядок формирования налоговой базы и налогового учета для целей налогообложения.

Эффективность разработки схем минимизации налогов непосредственно зависит от применения тех или иных элементов учетной политики, базирующейся на ряде законодательных актов. В свою очередь, понятие «учетная политика» установлено как законодательством о бухгалтерском учете, так и в области налогообложения. Поэтому разработка учетной политики предусматривает тщательное изучение нормативных документов, которыми для бухгалтерского учета являются Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), а для целей налогообложения главный ориентир - Налоговый кодекс РФ.

С точки зрения налогового менеджмента наибольший интерес представляют следующие элементы учетной политики в целях налогообложения:

\* оценка запасов и расчет фактической себестоимости материальных ресурсов в производстве (по полной себестоимости, ФИФО, ЛИФО):

\* начисление амортизации по основным средствам (по установленным нормам, ускоренная амортизация);

\* создание резервов предстоящих расходов и платежей;

\* определение выручки от реализации продукции (метод начисления или кассовый) и др.

Выбирая позицию, предприятие должно обосновать сделанный выбор расчетами налогов, величина которых зависит от выбора альтернативного способа учета. Возможности получения налоговых экономий достигаются, в частности, за счет: применения ускоренной амортизации; сокращения срока полезного использования нематериальных активов; оценки товарно-материальных ценностей способом ЛИФО в условиях инфляции; определения выручки по мере оплаты расчетных документов, что приводит к отсрочке уплаты налога на прибыль по остатку дебиторской задолженности за отгруженные товары.

Следует отметить преимущества в части уменьшения налогообложения при создании резервов. В случае образовании резерва организация имеет двоякую возможность:

1) уменьшать налоговую базу с начала налогового периода. Тем самым не возникает излишней переплаты в бюджет сумм налога на прибыль.

2) снизить нагрузку в части налога на прибыль в течение всего налогового периода. Для этого возможно создание резерва под предстоящий ремонт особо сложных и дорогостоящих видов основных средств, а также резерва по сомнительным долгам. Создание последнего резерва приводит и к отсрочке уплаты налога на прибыль.

**2. ТЕХНОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**2.1 Краткая характеристика и основные показатели деятельности ООО «Сиблесиндустрия»**

Общество с ограниченной ответственностью «Сиблесиндустрия» находится по адресу: 665460, Иркутская область, г. Усолье-Сибирское, ул.Островского, 1 б.

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. ООО «Сиблесиндустрия» осуществляет названные виды деятельности с помощью собственной пилорамы.

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

ООО «Сиблесиндустрия» является коммерческим предприятием.

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

ООО «Сиблесиндустрия» 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 «Сиблесиндустрия» 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.

Общая величина уставного капитала ООО «Сиблесиндустрия» составляет 401 000 рублей. На эту сумму было закуплено оборудования для предприятия.

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.

Общество с ограниченной ответственностью «Сиблесиндустрия» 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.

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 «Сиблесиндустрия» - единоличный, функции по руководству текущей деятельностью общества осуществляются одним лицом - генеральным директором.

Важным вопросом в организации деятельности ООО «Сиблесиндустрия» 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.

Выручка в 2008 году составила 5846 тыс. рублей, что на 1776 тыс. рублей больше, чем в предыдущем году.

Чистая прибыль в 2008 году составила 4694 тыс. рублей - на 4596 выше показателя 2007 года. Но, несмотря на рост названных показателей, рентабельность продаж очень низкая: в 2008 году показатель равен 3,85% и по сравнению с 2007 годом он снизился на 2,04%. Это говорит о существовании проблем в производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Данные о производстве продукции предприятия в 2008 году представлены в таблице 2.1.

В структуре ассортимента ООО «Сиблесиндустрия» 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 2008 год**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | 2008 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 2008 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.

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 |
| 2007 год,чел | % | 2008 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 2007-2008 гг. не изменилась.

Кратко охарактеризуем основные моменты, показывающие финансовое состояние предприятия. Для анализа воспользуемся бухгалтерским балансом ООО «Сиблесиндустрия» за 2007-2008 гг.

Составим агрегированный аналитический баланс в таблице 2.3.

Таблица 2.3

**Агрегированный аналитический баланс**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Активы | 2007 год | 2008 год | Пассив | 2007 год | 2008 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 2007 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.

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 | 2007 год | 2008 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 | 2007 год | 2008 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 | 2007 год | 2008 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 2007 году (1060 тыс. руб.). Наиболее быстрыми темпами выбытие происходило в 2008 году (2,3 – коэффициент выбытия). Однако следует учитывать, что основных производственных фондов за период практически обновлялось, о чем говорит коэффициент обновления (в 2007 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 | 2007 год | 2008 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 2007 году наибольший вес в структуре текущих активов занимают товары для перепродажи и дебиторская задолженность (то есть средства, отвлеченные другими предприятиями). В 2007 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.) | 2007 год | 2008 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 2.9.

Таблица 2.9

**Общий анализ структуры и динамики источников**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели (тыс.руб.) | 2007 год | 2008 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 2008 году они занимают 28,11%, когда в 2007 году занимали 42,75%. Данная тенденция расценивается положительно, так как ведет к укреплению финансовой устойчивости предприятия.

Рассмотрим структуру заемного капитала в таблице 2.10. В результате мы можем сказать, что в 2007 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 2.10

**Группировка заемного капитала по категориям кредиторов и срокам погашения**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели(тыс. руб.) | 2007 год | 2008 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 2007-2008 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 «Сиблесиндустрия» проведем в таблице 2.11. На основании данных таблицы 2.11 подтверждаются предположения, сделанные нами ранее, о том, что финансирование за счет собственных источников средств ведет к неустойчивому финансовому положению.

Таблица 2.11

**Показатели обеспеченности материальных активов источниками**

**финансирования, тыс. руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 г | 2008 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 2.12.

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

Таблица 2.12

**Анализ финансовых результатов предприятия**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2007 год | 2008 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 2.13, 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 2.13

**Анализ показателей рентабельности**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 год | 2008 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 «Сиблесиндустрия» 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 20 процентов. При этом организация уплачивает этот налог в три бюджета, и для каждого бюджета установлена своя ставка: 2 процента, зачисляется в федеральный бюджет; 18 процентов, зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации.

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 «Сиблесиндустрия» 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 «Сиблесиндустрия» 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 «Сиблесиндустрия» - 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 2.14 среднегодовые суммы уплаченных налогов ООО «Сиблесиндустрия».

Таблица 2.14

**Налоги, уплачиваемые ООО «Сиблесиндустрия», 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 «Сиблесиндустрия».

**2.3 Совершенствование налогообложения в ООО «Сиблесиндустрия»**

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

Таким образом, мы предлагаем организовать в ООО «Сиблесиндустрия» 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.

1.2. 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 «Сиблесиндустрия» - 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") 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 2.15.

Таблица 2.15

**Сравнение налогообложения зарплаты и премий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Налоги | Зарплата, % | Премии, % |
| ЕСН  | 26 | 0 |
| НДФЛ | 13 | 13 |
| Налог на прибыль | 0 | 20 |
| Итого  | 39 | 33 |

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 20%. 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.

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.

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 ходе проведения научного исследования по теме «Налоговое планирование на предприятии» были детально изучены и использованы в работе законодательно-нормативные материалы, учебные пособия, монографии, публикации официальных сайтов Интернет. В курсовой работе были рассмотрены понятие налогового планирования, его элементы, этапы, пределы и основные принципы. Детально рассмотрены общая схема налогового планирования и этапы разработки схемы минимизации налогов.

Также в данной работе была подчеркнута важность правильности расчета налогов и своевременность их уплаты. Была освещена проблема минимизации налогового бремя.

В ходе работы над данной темой были сделаны следующие выводы:

1. Налоговое планирование это сложный процесс, состоящий из различных элементов, проходящий во множество этапов и имеющий законодательные ограничения.

2. Основные принципы налогового планирования показали, что налоговое планирование это не механическое уменьшение налога или налогов, а финансовая оптимизация, т. е. выбор наилучшего пути управления финансовыми ресурсами предприятия.

3. Для каждого предприятия должны быть установлены свои способы минимизации с учетом индивидуальных особенностей.

4. В области налогообложения важны точность составления налоговых расчетов и отчетов (в соответствии с налоговым и бухгалтерским учетом), своевременная уплата налогов в бюджет и контроль за их выполнением.

5. Необходимость разработки и использования учетной политики предприятия и всех видов планирования (стратегического, текущего).

6. Использование всех возможных законных путей минимизации налоговых обязательств.

7. Каждое предприятие обязано осуществлять налоговое планирование для достижения наибольшего его финансового процветания. Профессионально выполненное налоговое планирование - важный шаг к процветанию предприятия.

В результате налогового планирования предприятие получает следующую информацию:

1. Рекомендуемую структуру ведения бизнеса.

2. Оптимальную систему налогообложения (оптимизация налогообложения, минимизация налоговых обязательств);

3. Рекомендуемую схему отношений с деловыми партнерами;

4. Специальные методы оптимизации налоговых обязательств;

5. Рекомендации по ведению бухгалтерского и налогового учета на предприятии.

Теоретическое обоснование принципов и методов налогового планирования, формулирование научной методологии организации налогового планирования, выявления его места в системе общеэкономического планирования на предприятии отходит на второй план, что представляется весьма необоснованным, ибо без наличия установленных и признанных принципиальных положений (начал), формирования аппарата и способов исследования, налоговое планирование не сможет реализовать своего предназначения, а будет по-прежнему выступать лишь в ипостаси инструмента минимизации налоговых платежей в краткосрочной перспективе.

Современная организация налогового планирования на российских предприятиях, помимо своей узкопрактической направленности на снижение налоговых поступлений, отличается от принятых за рубежом стандартов чрезмерно высокой ролью бухгалтерии предприятия в данной области планирования и некоторой толерантностью и индифферентностью экономических и финансовых служб. Что касается исследуемого объекта – ООО «Сиблесиндустрия», - 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 ИСПОЛЬЗОВАННОЙ 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.
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.
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.