

Н. И. КУЛИКОВ, Е. С. ВДОВИНА, М. А. КУЛИКОВА

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ



**Тамбов
Издательский центр ФГБОУ ВО «ТГТУ»
2023**

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

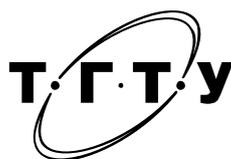
**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Тамбовский государственный технический университет»**

Н. И. КУЛИКОВ, Е. С. ВДОВИНА, М. А. КУЛИКОВА

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рекомендовано Научно-техническим советом университета
в качестве монографии

Научное электронное издание



Тамбов
Издательский центр ФГБОУ ВО «ТГТУ»
2023

УДК 336.201.2
ББК 65.053
К90

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономики и коммерции
ФГБОУ ВО «Мичуринский ГАУ»
И. А. Минаков

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой
«Экономическая безопасность и качество жизни»
ФГБОУ ВО «ТГТУ»
Т. А. Бондарская

Куликов, Н. И.

К90 Налоговая нагрузка как фактор, влияющий на финансовую устойчивость предприятий [Электронный ресурс] : монография / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Издательский центр ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2023. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). – Системные требования : ПК не ниже класса Pentium II ; CD-ROM-дисковод ; 1,5 Mb ; RAM ; Windows 95/98/XP ; мышь. – Загл. с экрана.
ISBN 978-5-8265-2717-7

Рассмотрены методики определения налоговой нагрузки для субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). На основании изучения различных методик расчета налоговой нагрузки МСП, имеющих в нормативно-правовой базе Федеральной налоговой службы РФ и в научных трудах отечественных ученых-экономистов, в данной монографии были рассчитаны общий и частные показатели налоговой нагрузки субъекта МСП.

Для оценки степени и направления связи между налоговой нагрузкой и финансовой устойчивостью субъекта МСП был проведен корреляционно-регрессивный анализ. При анализе использовались сведения научных статей и публикаций, законодательных актов РФ, Налогового Кодекса РФ, а также данные Федеральной налоговой службы.

Рекомендована для преподавателей, студентов бакалавров, магистров, аспирантов, а также руководителей экономической и финансовой служб организаций и субъектов МСП.

УДК 336.201.2
ББК 65.053

*Все права на размножение и распространение в любой форме остаются за разработчиком.
Незаконное копирование и использование данного продукта запрещено.*

ISBN 978-5-8265-2717-7 © Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «ТГТУ»), 2023

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ И ФАКТОРЫ, ЕЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ	9
1.1. Понятие финансовой устойчивости компании и факторы, влияющие на нее	9
1.2. Методы оценки финансовой устойчивости компании	20
1.3. Роль финансового и налогового планирования в обеспечении финансовой устойчивости компании	25
1.4. Абсолютная и относительная налоговая нагрузка	32
2. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ТАМБОВТЕЛЕКОМ»	38
2.1. Оценка влияния налоговой нагрузки на финансовую устойчивость предприятия на примере ООО «ТамбовТелеком»	38
2.2. Анализ налоговой нагрузки ООО «ТамбовТелеком»	48
2.3. Влияние налоговой нагрузки на экономические показатели деятельности ООО «ТамбовТелеком»	55
3. ОПТИМИЗАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ТАМБОВТЕЛЕКОМ»	60
3.1. Разработка мер, направленных на повышение финансовой устойчивости ООО «ТамбовТелеком»	60
3.2. Оценка экономической эффективности предложенных мер	67
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	71
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	75

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях экономики важным условием успешной стабильной деятельности предприятия является финансовая устойчивость. Финансовая устойчивость определяет конкурентоспособность организации и ее деловой потенциал в сотрудничестве, а также служит гарантией для участников финансовых отношений на пути плодотворной реализации их экономических интересов. Оценка финансовой устойчивости и определение базовых направлений ее повышения являются одним из важнейших условий успешного развития организации и ее дальнейшего стабильного существования.

Конкурентоспособность предприятия определяется в зависимости от финансовой устойчивости, а также от платежеспособности по возникающим обязательствам. Указанные обстоятельства учитываются при заключении гражданско-правовых договоров с данным предприятием, а также при совершении иных действий, отражающих специфику и сущность деятельности конкретного предприятия. Следует признать, что в условиях развития хозяйственного оборота свое распространение получает следующая тенденция: финансово устойчивые предприятия представляют наибольшую заинтересованность у будущих кредиторов, поскольку в данном случае минимизируются риски признания такого предприятия несостоятельным (банкротом), а потому кредитор сможет получить то желаемое, ради которого и была совершена соответствующая сделка.

Для эффективной организации построения деятельности предприятия руководство должно владеть информацией о финансовом, хозяйственном состоянии предприятия, потребностях работников и т.п. Другими словами, необходимо периодически проводить анализ хозяйственного положения пред-

приятия, что позволит определить ту основу, в соответствии с которой будет построена дальнейшая деятельность предприятия – путем увеличения оборота предприятия либо, напротив, сокращения отдельных видов производственной деятельности.

Налоговая нагрузка играет важную роль в финансовой устойчивости компании. Налоги представляют собой обязательные платежи, которые компании должны вносить в государственный бюджет, и они могут существенно влиять на финансовое положение организаций и их способность решать финансовые задачи.

Налоговая нагрузка имеет прямое влияние на финансовую устойчивость компании через ее финансовый поток. Высокие налоговые ставки и сложная налоговая система могут оказывать давление на прибыль компании и снижать ее финансовую устойчивость. Большие налоговые платежи могут снижать доступные для реинвестирования денежные средства, возможности развития бизнеса, выплаты дивидендов или погашения задолженности. Это может ограничить финансовые возможности компании и повлиять на ее конкурентоспособность.

Вторым аспектом является налоговое планирование, которое играет важную роль в управлении налоговой нагрузкой и финансовой устойчивостью компании. Налоговое планирование представляет собой процесс анализа и оптимизацию налоговых обязательств компании в соответствии с законодательством. Целью налогового планирования является минимизация налоговых платежей и максимизация финансовых ресурсов компании с учетом потенциальных налоговых рисков. Путем эффективного налогового планирования компания может улучшить свою финансовую устойчивость и создать дополнительные возможности для инвестиций и развития.

Однако необходимо отметить, что налоговое планирование должно основываться на законных методах и соблюдении налогового законодательства.

Несоблюдение законодательства может повлечь за собой серьезные юридические и финансовые последствия для компании. Поэтому, важно, чтобы компания работала с квалифицированными специалистами, такими как налоговые консультанты или аудиторы, чтобы разработать и реализовать эффективную стратегию налогового планирования.

Финансовая устойчивость определяет конкурентоспособность организации и ее деловой потенциал в сотрудничестве, а также служит гарантией для участников финансовых отношений на пути плодотворной реализации их экономических интересов. Оценка финансовой устойчивости и определение базовых направлений ее повышения являются одним из важнейших условий успешного развития организации и ее дальнейшего стабильного существования.

Кроме того, налоговая нагрузка может влиять на финансовую устойчивость компании через ее репутацию и отношения с заинтересованными сторонами. Некорректное управление налоговыми обязательствами или применение агрессивных налоговых практик может привести к негативному отношению клиентов, инвесторов и общественности. Репутационный риск может вызвать финансовые потери и угрозу долгосрочной устойчивости компании.

Таким образом, налоговая нагрузка является важным фактором, который оказывает влияние на финансовую устойчивость компании. Управление налоговой нагрузкой и налоговым планированием позволяет компании оптимизировать свои налоговые обязательства, улучшить финансовое положение и создать условия для роста и развития.

Актуальность проводимого исследования основана на том, что в свете постоянно меняющейся налоговой среды и растущих требований заинтересованных сторон понимание влияния налоговой нагрузки на финансовую устойчивость компании становится все более востребованным. Более того, отсутствие налогового планирования может серьезно подорвать финансовую устойчивость компании. Налоги являются значительной статьей расходов

для предприятий, и неграмотное управление налоговыми обязательствами может привести к неоправданно высоким налоговым платежам и снижению прибыли компании.

Цель данной монографии заключается в оптимизации показателей финансовой устойчивости компании ООО «ТамбовТелеком».

Из поставленной цели можно определить следующие задачи:

- проанализировать понятие финансовой устойчивости компании;
- определить показатели оценки финансовой устойчивости компании;
- оценить роль финансового и налогового планирования в обеспечении финансовой устойчивости компании;
- дать общую финансово-экономическую характеристику деятельности ООО «ТамбовТелеком»;
- провести анализ налоговой нагрузки ООО «ТамбовТелеком»;
- оценить влияние налоговой нагрузки на финансово-экономические показатели результатов деятельности ООО «ТамбовТелеком»;
- предложить меры, направленные на повышение финансовой устойчивости ООО «ТамбовТелеком»;
- оценить экономическую эффективность предложенных мер.

Предметом исследования является влияние налоговой нагрузки на финансовую устойчивость ООО «ТамбовТелеком».

Объектом исследования выступает ООО «ТамбовТелеком».

Информационной базой исследования послужили Законодательные акты РФ, Налоговый Кодекс РФ, теоретические и практические материалы, которые содержатся в работах отечественных и зарубежных специалистов, а также данные предприятия ООО «ТамбовТелеком». В работе использовались труды таких отечественных авторов, как П. П. Баранов, Н. Г. Барышников, И. Ю. Выгодчикова, В. Д. Герасимова, Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова и др.

Методологическая основа исследования. Для решения поставленных исследовательских задач использовалась совокупность методологических подходов к анализу актуальных проблем влияния налоговой нагрузки на финансовую деятельность предприятия, в частности, были использованы общелогические методы (анализ и синтез, дедукция и индукция, логический анализ), а также анализ статистических и аналитических материалов по теме исследования данной монографии.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ И ФАКТОРЫ, ЕЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

1.1. ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕЕ

В условиях построения рыночной экономики перед государством стоит задача по урегулированию принципиально новых отношений, возникающих между участниками хозяйственной деятельности, а также между участниками хозяйственной деятельности и государством. В соответствии с положениями действующего законодательства хозяйствующим субъектам предоставляется широкая свобода в выборе направлений, способов и форм ведения предпринимательской, иной экономической деятельности. Однако следует учитывать, что возникающие отношения должны быть урегулированы на основе специальных механизмов. Отсутствие же необходимых механизмов приведет к созданию благоприятной основы для нарушения прав, интересов других хозяйствующих субъектов.

Одним из направлений защиты и обеспечения прав, интересов участников хозяйственного оборота следует признать меры, принимаемые для поддержания устойчивого финансового состояния предприятия. Совокупность данных мер позволит создать представление о финансовой устойчивости предприятия, что, безусловно, положительно оценивается хозяйствующими субъектами при выборе контрагента по сделке.

Обеспечение финансовой устойчивости предприятия достигается в результате эффективной организации деятельности предприятия. Соответственно, в этом случае перед руководством предприятия стоит задача по организации прибыльного, рентабельного бизнеса.

Достижение обозначенных задач видится в формировании резервного капитала, который может использоваться в качестве основы для удовлетворения потребностей кредиторов по сделкам, а также в качестве основы, использу-

емой для повышения эффективности деятельности самого предприятия. При наличии указанных обстоятельств свое значение приобретают финансы. На сегодняшний день именно финансы рассматриваются в качестве показателя, который свидетельствует о результатах деятельности предприятия, эффективности такой деятельности.

Финансовое состояние предприятия может быть выражено в двух аспектах – количественном и качественном. В данном случае речь идет не только об объеме имеющихся у предприятия финансовых ресурсов, но и о правильности, эффективности их использования в целях дальнейшего увеличения объема. На основе указанных критериев положено определить место предприятия на рынке, оценить возможность выдержки предприятием условий конкуренции на рынке. Вопросы обеспечения финансового состояния предприятия, эффективности формирования капитала предприятия отнесены к задачам системы менеджмента. В настоящее время в системе менеджмента наметилась тенденция по развитию и интеграции активов, к числу которых следует отнести: управление денежными потоками; управление материальными активами; управление рисками использования активов» [1].

Под финансовой устойчивостью предприятия понимается пространственная и временная тенденция функционирования финансового механизма организации, отражающего стабильное положение предприятия на рынке, вне зависимости от происходящих изменений. Другими словами, финансовая устойчивость предприятия свидетельствует о возможности предприятия сохранить собственный потенциал, выдержать происходящие изменения в государстве, обществе, а также на хозяйственном рынке.

Вывод о финансовой устойчивости предприятия может быть сделан лишь в результате анализа совокупности различных по своей сущности показателей. На основе указанных показателей представляется возможным охарактеризовать деятельность хозяйствующего субъекта со всех сторон.

В свою очередь, анализ совокупности определенных критериев, показателей представляется необходимым, поскольку на основе полученных результа-

тов может быть сделан вывод о стабильности предприятия, возможности его участия в хозяйственном обороте, наряду с другими организациями, предприятиями.

Финансовая устойчивость предприятия является несомненной основой для предупреждения такого негативного явления, как банкротство. В этом случае представляется возможным своевременно выявить существующие риски, минимизировать их негативные последствия, а также восстановить финансовое положение предприятия, обеспечить его финансовую устойчивость.

С учетом сказанного следует признать, что вопросы управления финансовой устойчивостью предприятия приобретают особое значение в рыночной экономике. В этой связи представляется необходимым разработать определенные способы оценки, а также методы, использование которых позволит управлять финансовой устойчивостью предприятия.

В основе деятельности по управлению финансовой устойчивостью лежат действия, направленные на установление эффективного соотношения между имеющимися у предприятия активами и источниками их финансирования. Установление указанного соотношения позволяет создать условия для обеспечения стабильной платежеспособности предприятия по возникающим обязательствам. При этом речь идет о тех случаях, когда предприятия исполняют такие обязательства за счет собственных, а не заемных средств.

Следовательно, финансовая устойчивость предприятия может иметь место в тех случаях, когда предприятие финансово независимо от иных субъектов.

Финансовая устойчивость отражает состояние предприятия на долгосрочную перспективу. Платежеспособность – это явление «временное», возникающие на момент исполнения предприятием возникшего обязательства. Так, платежи по долгам не могут быть отсрочены, а в качестве исполнения должны выступать денежные средства, иное имущество, которое имеется в обращении предприятия. В ином случае (при использовании заемных средств) финансовая устойчивость предприятия лишь еще более «пошатнется». Кроме

того, в этом случае не исключаются и ситуации, когда объема заемных денежных средств окажется недостаточно для исполнения обязательства предприятием в полной мере.

При наличии указанных обстоятельств следует признать, что состояние финансовой устойчивости предприятия может быть установлено в зависимости от такого показателя, как платежеспособность предприятия. В свою очередь, состояние финансовой устойчивости предприятия должно определяться в зависимости от объема имеющихся у предприятия денежных средств, иного имущества, которое может быть использовано для удовлетворения потребностей кредиторов по сделкам (уплаты, возврата долгов) [2].

С учетом изученной научной литературы, подходов исследователей к выделению оснований для классификации признаков финансовой устойчивости предприятия, можно выделить следующие основания для классификации:

1. Фактор времени:

– краткосрочная финансовая устойчивость. Тот объем имущества, финансовых ресурсов, которые используются для исполнения обязательств предприятия по текущим операциям. При этом признается, что такое предприятие является финансово зависимым на долгосрочный период;

– среднесрочная финансовая устойчивость. Указанная финансовая устойчивость отражается в создании условий для автономности предприятия, обеспечения его кредитоспособности в пределах среднесрочного периода. При этом определенные трудности могут наблюдаться в связи с исполнением обязательств в долгосрочном периоде;

– долгосрочная финансовая устойчивость. На основе указанной разновидности финансовой устойчивости устанавливается баланс между имеющимися финансовыми ресурсами и направлениями, способами их распределения. При этом указанное положение соблюдается на долгосрочную перспективу.

2. Структура:

– формальная устойчивость. Формируется и стимулируется искусственно, государством;

– конкурентная (реальная) устойчивость. Предполагает экономическую эффективность при наличии соперников в лице конкурентов, и учитывая перспективы по увеличению производства.

3. Характер появления:

– абсолютная. В этом случае все обязательства предприятия, его потребности могут быть покрыты за счет имеющихся финансовых средств. Соответственно, в привлечении кредитных средств не возникает необходимости;

– нормативная. Для покрытия возникающих обязательств, потребностей предприятие использует заемные денежные средства. Однако сумма заемных средств не превышает объема собственных средств, имеющихся в распоряжении предприятия;

– условно-нормативная. В данном случае кредитные средства используются для исполнения текущих обязательств, расходов.

4. С учетом принципа постоянства выделяются:

– переменная устойчивость. В пределах продолжительного периода у предприятия отсутствует постоянная финансовая устойчивость;

– частично-постоянная устойчивость. Указанные ситуации складываются, когда один из показателей имеет положительную динамику, а остальные показатели – отрицательную устойчивую динамику;

– полная устойчивость. Наблюдается стабильный рост всех показателей деятельности предприятия, что позволяет сделать вывод о его устойчивом финансовом состоянии.

5. Функциональное содержание:

– стратегическая финансовая устойчивость. Указывает на соответствие, несоответствие финансовой устойчивости разработанному плану. В этом случае учитывается каждый шаг реализации, исполнения финансовой стратегии с учетом сформированных прогнозов изменения внешней среды;

– экономическая финансовая устойчивость. Повышение эффективности предприятия достигается посредством повышения уровня отдельных экономических показателей. Так, например, могут быть использованы интенсификация предприятия, интеллектуальный потенциал предприятия, совершенствование направлений его использования;

– социальная финансовая устойчивость. В этом случае особое внимание уделяется повышению качеству трудовой деятельности работников предприятия.

6. Природа возникновения:

– унаследованная финансовая устойчивость. Данный показатель определяется на основе объема материальных средств, перешедших в распоряжение предприятия из прошлого периода;

– приобретенная финансовая устойчивость. В этом случае активы предприятия формируются в результате превышения доходов над расходами в процессе осуществления производственной деятельности, а также при осуществлении иных видов приносящей доход деятельности [3].

7. По охвату планирования:

– планируемая финансовая устойчивость. Формируется для обеспечения текущих потребностей предприятия, исполнения имеющихся планов;

– непланируемая финансовая устойчивость. Устанавливается вне зависимости от планов, потребностей предприятия.

8. По масштабам возникновения:

– локальная финансовая устойчивость. Используется для обеспечения текущей ликвидности предприятия, расположенного в отдельном регионе;

– глобальная финансовая устойчивость. Создает условия для обеспечения финансовыми ресурсами предприятий в пределах территории всей страны.

9. По характерам признаков:

– индивидуальная финансовая устойчивость. Характеризуется определенным набором показателей, которые устанавливаются в зависимости от условий

хозяйствования предприятий в отдельном регионе, отражает уровень финансовой, экономической развитости указанного региона;

– универсальная финансовая устойчивость. Отражает в себе общие признаки, которые характерны для предприятий, расположенных в пределах всех регионов.

10. Метод управления:

– прогрессивная финансовая устойчивость. Проводится более совершенная политика, направленная на завоевание новых рынков;

– консервативная финансовая устойчивость. Осуществляется более осторожная политика, с наличием минимального объема заемных средств и с операциями с минимальным риском.

11. Способ оценки:

– количественная финансовая устойчивость. За основу оценки берутся источники формирования средств, учитываются расходы, которые направлены на исполнение обязательств в связи с существованием внешних источников;

– качественная финансовая устойчивость. Определяется в зависимости от точности уровня оценки устойчивости предприятия.

12. По отношению к предприятию:

– внешняя финансовая устойчивость. Находит свое отражение в способности предприятия воспрепятствовать, предупредить внешние негативные факторы;

– внутренняя финансовая устойчивость. Обеспечивается в условиях оказания негативного воздействия со стороны внутренней организации деятельности предприятия.

13. По базе, принятой к оценке:

– ретроспективная финансовая устойчивость. Указанный показатель определяется путем сопоставления отдельных критериев финансового состояния предприятия за прошлое время;

– начертательная финансовая устойчивость. Используются плановые значения, которые выполняют роль своеобразных ориентиров в достижении поставленной цели [3].

Абсолютная финансовая устойчивость имеет место в тех случаях, когда активы предприятия могут быть покрыты за счет оборотных средств, при этом предприятие не прибегает к использованию заемных средств, отсутствуют неплатежи и причины их возникновения, отсутствуют нарушения внутренней и внешней финансовой дисциплины [7].

Нормальная финансовая устойчивость характеризуется использованием для покрытия запасов, помимо собственных оборотных средств, также и долгосрочных привлеченных средств.

Нормальная финансовая устойчивость наиболее желательна для предприятия» [7].

При неустойчивом финансовом положении, как правило, возникают ситуации, когда предприятие не может ответить по своим обязательствам (неплатежеспособность). Данное негативное явление, в свою очередь, может быть предотвращено за счет совершения следующих действий:

- увеличения объема источников для формирования собственных средств;
- сокращения размера имеющейся дебиторской задолженности;
- изменения сроков оборачиваемости запасов в сторону снижения таких сроков.

Неустойчивое финансовое положение проявляется в виде:

- нарушений финансовой дисциплины (задержек в оплате труда, использования временно свободных собственных средств резервного фонда и фондов экономического стимулирования) [7];
- перебоев в поступлении денег на расчетные счета и платежах;
- неустойчивой рентабельности;
- невыполнения финансового плана, в том числе, по прибыли [7].

В условиях возникновения кризисного финансового состояния предприятие оказывается в положении, когда могут быть установлены признаки банкротства. В этом случае имеющиеся у предприятия денежные средства, ценные бумаги, а также дебиторская задолженность не могут полностью покрыть кредиторскую задолженность, в связи с чем возникает просрочка по исполнению обязательств.

Рассмотренные типы, основания для классификации финансовой устойчивости предприятия могут служить основой для разработки хозяйствующими субъектами собственного плана деятельности, управления предприятием, что позволило бы обеспечить конкурентоспособность, привлекательность предприятия на рынке [7].

По типу и изменению финансовой устойчивости можно делать вывод о благонадежности предприятия со стороны его платежеспособности. Из-за высокой финансовой зависимости можно потерять платежеспособность предприятия, поэтому оценка финансовой устойчивости является необходимой частью финансового анализа [11].

В экономической науке свое распространение получила следующая классификация факторов, воздействующих на финансовую устойчивость предприятия.

Необходимые для осуществления хозяйственной деятельности ресурсы предприятие приобретает через поставщиков. В этой связи качество выполнения ими своих обязанностей оказывает непосредственное влияние на объем товарооборота, ритмичность торгово-технологического процесса, прибыль, а потому данные обстоятельства, факторы могут быть отражены и на финансовой устойчивости предприятия.

В этой связи особое внимание должно быть уделено перечню выпускаемой продукции, ее качеству, способу изготовления, модели и др. Кадровые факторы характеризуются уровнем квалификации административного и производственного персонала, мотивацией и стимулированием труда, текучестью кадров.

К рыночным факторам относят уровень конкурентоспособности, позицию на рынке, сбытовую и ценовую политику. Финансовые факторы внутренней среды определяются соотношением собственного и заемного капитала, наличием собственных оборотных средств, уровнем привлеченных инвестиций, уровнем доходности и рентабельности, уровнем кредиторской задолженности [11].

В ходе изучения информации факторы, влияющие на финансовую устойчивость, можно разделить на прямые и косвенные:

1. Отрасль, масштаб рынка, различная чувствительность каждой организации. Объем рынка напрямую влияет на количество и масштаб деятельности. Основные конкуренты и клиенты, потребители, составляющую большую часть отрасли, задают темп, ритм и вектор развития. Если компания при разработке финансовой стратегии не станет учитывать особенности того или иного рынка, основных конкурентов, сезонность, конъюктуру основных потребителей, то произойдет дисбаланс и разрозненность, доля рынка уйдет конкурентам.

2. Инвестиционная активность. Инвестиционная привлекательность и заинтересованность основных игроков на рынке зависит от стабильности и уверенности организации. При разработке стратегии учитываются и планируются основные цены, проценты, а также само поведение. Чтобы привлечь инвестора, необходимо продемонстрировать финансовые показатели, тот прирост, который возможен при сотрудничестве. Но данная ситуация возможна, если изначально в своей финансовой стратегии указывать и прорабатывать это.

3. Инновационная направленность. Степень и скорость внедрения изменений напрямую влияет на актуальность выбранной и реализованной финансовой стратегии, ведь если технический прогресс увеличился и ушел на несколько шагов вперед, то организация не способна будет улучшить свою позиции на рынке, так как сам механизм торговли, диверсификация основного ассортимента и условия работы изменились.

4. Экономическая ситуация. Финансовая составляющая рынка – это ключ успеха, если организация сможет влиться в основной тренд, и прочувствовать основные положения на рынке, следовательно, все ключевые кризисные, негативные спады организация сможет пережить при минимальных потерях. При благоприятной ситуации на рынке целесообразным будет более агрессивная политика напора, ведь экономические показатели рынка – это основная картина, ситуация на рынке.

5. Законодательная сфера. При финансовой грамотности основных законов, правовых актов финансовая стратегия планирует основные статьи доходов и расходов, основные пути направленности. Основная налоговая нагрузка может снизиться только путем оптимизации основных затрат.

Таким образом можно сделать вывод, что определенный фундаментальный комплекс методов, систем, классификаций и комплексов способен определить наиболее подходящую стратегию развития организации. Выбранная финансовая стратегия будет состоять из нескольких компонентов, сконцентрированных как на внешних, так и на внутренних факторах, ведь отсутствие хотя бы одной составляющей ослабит экономическую ситуацию в организации, снизит экономический потенциал [14]. Эффективность финансовой стратегии зависит от всей организации, каждого компонента, всего анализа и правильно выбранной плановой методики.

При наличии финансовых ресурсов предприятие может рассматриваться в качестве конкурента, контрагента по сделке. Вместе с тем, предпосылкой формирования финансовых ресурсов следует признать кадровые ресурсы, т.е. деятельность отдельных работников, их опыт, потенциал. Вышесказанное свидетельствует о том, что рассмотренные внутренние факторы взаимосвязаны, оказывают воздействие друг на друга.

При этом указанные факторы находятся в определенной взаимосвязи и с внешними факторами. Учет данных обстоятельств позволяет сделать вывод

о том, что такие факторы могут положительно либо отрицательно отразиться на деятельности предприятия, а потому возникает потребность в воспрепятствовании возникновению негативных последствий, использовании положительного воздействия для повышения уровня производительности предприятия, качества, количества производимой предприятием продукции [17].

1.2. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

В настоящее время для оценки финансового состояния предприятия разработано множество методик оценки.

К основным методам анализа финансовой устойчивости организации относят:

– методы горизонтального анализа финансовой устойчивости организации. Данные бухгалтерской отчетности сопоставляются с предыдущими периодами, при этом, анализ распределяется на относительный и абсолютный;

– методы вертикального анализа финансовой устойчивости организации. Данные бухгалтерской отчетности структурируются по элементам;

– анализ относительных показателей и коэффициентов. Включает в себя оценку показателей ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности;

– трендовый анализ финансовой устойчивости организации. Основывается на составлении тренда проведения определенного показателя (показателей) в определенной временной динамике;

– пространственный анализ финансовой устойчивости организации. Характеризуется сравнением показателей финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта в сравнении со среднеотраслевыми значениями;

– факторный анализ финансовой устойчивости организации. Характеризуется оценкой финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия относительно влияния определенных факторов.

Оценка финансовой устойчивости предприятия проводится каждым субъектом самостоятельно. Следует иметь в виду, что на сегодняшний день не разработано единой схемы, методологии проведения данных действий. Свобода выбора последовательности совершения таких действий принадлежит хозяйствующим субъектам, их ответственным лицам (например, финансистами и др.).

При проведении оценки финансовой устойчивости предприятия, как правило, применяются следующие методы:

- оценка финансовой устойчивости с помощью относительных и абсолютных показателей;
- балльная система оценки показателей;
- применение матричных балансов;
- балансовая модель [15].

Наиболее примитивным методом, моделью оценки признается метод, который сводится к использованию отдельных показателей, отражающих результаты хозяйственной деятельности предприятия, а также отражающих финансовое состояние самого предприятия. Так, например, за основу берется величина запасов и затрат. В противодействие данному показателю могут быть взяты различные показатели (рис. 1.1).

Балльный метод сводится к закреплению за каждым абсолютным и относительным показателем определенной оценки, отражающей эффективность, результативность такого показателя. Полученные баллы суммируются, что позволяет сформировать определенный вывод об эффективности деятельности предприятия.

Матричный метод анализа баланса базируется на показателях балансовой отчетности. В этом случае отражается взаимосвязь между различными по своей сущности и природе экономическими показателями.



Рис. 1.1. Классификация относительных и абсолютных показателей методики оценки финансовой устойчивости организации

На основе указанного метода представляется возможным:

- пересмотреть структуру активов и пассивов»;
- определить экономическую взаимосвязь между активами и пассивами;
- оценить обеспечение предприятия финансовыми ресурсами;
- объективно оценить и выявить факторы, которые негативно или положительно повлияли на оценку финансовой устойчивости предприятия;
- выявить слабые и сильные стороны предприятия, которые влияют на его финансовую устойчивость [15].

Указанный метод является наиболее эффективным, поскольку позволяет проанализировать показатели, которые отражаются в бухгалтерском балансе предприятия.

Оценка эффективности и финансовой устойчивости предприятия является основным аспектом, который обеспечивает достижение поставленных целей и стратегического развития предприятия в перспективе.

Необходимо также проанализировать относительные показатели финансовой устойчивости [25]. Данные показатели позволяют оценить, насколько компания обладает достаточными ресурсами и способностями для успешной финансовой деятельности. Относительные показатели финансовой устойчивости включают такие расчетные показатели, как:

– коэффициент текущей ликвидности: этот показатель отражает способность компании покрыть текущие обязательства за счет своих текущих активов. Чем выше значение коэффициента текущей ликвидности, тем более финансово устойчивой считается компания;

– коэффициент обеспеченности собственными средствами: данный показатель отражает долю собственного капитала в общей структуре активов компании. Более высокое значение этого показателя свидетельствует о большей финансовой устойчивости компании;

– коэффициент финансовой независимости: этот показатель отражает долю долгосрочных обязательств в общей структуре капитала компании. Низкий коэффициент финансовой независимости может свидетельствовать о большей финансовой устойчивости, так как компания не зависит от крупных долговых обязательств;

– коэффициент прибыльности активов: этот показатель отражает эффективность использования активов компании для генерации прибыли. Более высокое значение этого показателя говорит о лучшей финансовой устойчивости компании;

– коэффициент рентабельности собственного капитала: данный показатель отражает доходность собственного капитала компании и позволяет оценить эффективность его использования. Более высокое значение коэффициента рентабельности собственного капитала указывает на большую финансовую устойчивость.

Таким образом, анализ показателей финансовой устойчивости является важным инструментом для оценки финансового состояния компании и ее способности преодолевать финансовые трудности. Анализ показателей финансо-

вой устойчивости позволяет компании оценить свою способность преодолевать финансовые трудности и риски. Он основывается на анализе финансовых отчетов, которые включают данные о прибыли и убытках, балансовом состоянии, денежных потоках и других финансовых показателях. Анализ позволяет выявить сильные и слабые стороны компании, определить факторы, влияющие на ее финансовую устойчивость, и разработать стратегии для ее улучшения.

Одним из основных преимуществ анализа показателей финансовой устойчивости является возможность раннего выявления финансовых проблем. Путем постоянного мониторинга финансовых показателей и их сравнения с нормативами и прошлыми данными компания может оперативно обнаружить нестабильность и потенциальные проблемы. Это позволяет своевременно предпринять меры для их устранения и предотвращения серьезных последствий для компании.

Анализ показателей финансовой устойчивости также помогает компании принимать обоснованные финансовые решения. На основе результатов анализа компания может определить свои финансовые потребности, разработать стратегии по управлению долгами, рассмотреть возможности по привлечению инвестиций или кредитования. Это позволяет компании использовать свои финансовые ресурсы наиболее эффективно и достичь финансовых целей.

Более того, анализ показателей финансовой устойчивости способствует улучшению прозрачности и доверия со стороны заинтересованных сторон. Когда компания может предоставить достоверные и актуальные финансовые данные, это создает доверие у инвесторов, кредиторов, партнеров и других заинтересованных сторон. Это может способствовать привлечению новых инвестиций, получению выгодных условий кредитования и развитию долгосрочных партнерских отношений.

Анализ показателей финансовой устойчивости является неотъемлемой частью эффективного финансового управления компанией. Он позволяет компании оценить свое финансовое состояние, выявить проблемы, разработать стратегии улучшения и принимать обоснованные финансовые решения. Кроме

того, анализ способствует повышению прозрачности и доверия со стороны заинтересованных сторон, что способствует развитию и успеху компании.

При наличии финансовых ресурсов предприятие может рассматриваться в качестве конкурента, контрагента по сделке. Вместе с тем, предпосылкой формирования финансовых ресурсов следует признать кадровые ресурсы, т.е. деятельность отдельных работников, их опыт, потенциал.

Вышесказанное свидетельствует о том, что рассмотренные внутренние факторы взаимосвязаны, оказывают воздействие друг на друга. При этом указанные факторы находятся в определенной взаимосвязи и с внешними факторами. Учет данных обстоятельств позволяет сделать вывод о том, что такие факторы могут положительно либо отрицательно отразиться на деятельности предприятия, а потому возникает потребность в воспрепятствовании возникновению негативных последствий, использовании положительного воздействия для повышения уровня производительности предприятия, качества, количества производимой предприятием продукции [17].

1.3. РОЛЬ ФИНАНСОВОГО И НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

Налоговые платежи составляют весомую долю в расходах любой организации. Расчет планируемой прибыли и налогов, которые потребуются заплатить в ходе финансово-хозяйственной деятельности, является необходимым элементом в управлении финансовыми потоками организации. Налоговые платежи охватывают всю производственную и хозяйственную деятельность организации, так как они влияют и на состав цены, и на эффективность производства, и на принятие различных решений по ведению бизнеса. Ошибки в расчете налоговых обязательств могут обернуться для организации большими финансовыми потерями, несвоевременной уплатой налогов в бюджет, возникновением недоимки и, как следствие, задолженности перед бюджетом, а также банк-

ротством. Все это говорит о необходимости проведения грамотного налогового планирования организацией. При этом важным критерием решения вопроса о необходимости проведения организацией мер налогового планирования является показатель налоговой нагрузки. Оптимальные показатели налоговой нагрузки различны в разрезе таких факторов, как:

- отрасль экономической деятельности предприятия;
- регион ведения деятельности;
- масштабы деятельности налогоплательщика.

Налоговая оптимизация является элементом корпоративного налогового менеджмента, в рамках которого коммерческой организацией разрабатывается система управления налоговыми потоками при соблюдении действующего законодательства. Предметом корпоративного налогового менеджмента являются следующие разделы:

- организация процесса управления налоговыми потоками на предприятии;
- корпоративное налоговое планирование и оптимизация налоговых платежей;
- корпоративное налоговое регулирование;
- корпоративный налоговый контроль [29].

Таким образом, корпоративный налоговый менеджмент представляет собой систематическую деятельность организации, которая заключается в наблюдении за правильностью начисления и уплаты налогов, контроле за эффективным распределением сэкономленных средств, т.е. организацией самоконтроля, а также выявлении и устранении налоговых ошибок до проверки налоговой документации налоговыми органами.

Организацией налогового планирования и оптимизацией налоговых платежей может заниматься как специально созданный отдел, так и бухгалтерия. Так же налогоплательщиком может осуществляться внешнее управление налоговыми платежами с привлечением независимого специалиста. Выбор опти-

мального варианта зависит от особенностей деятельности организации, ее организационной структуры и прочих факторов. В обязанности налогового менеджера входят такие функции, как:

- участие в разработке основной документации организации, например, устава и учетной политики;
- выбор оптимального налогового режима для организации и его обоснование;
- создание информационной базы по налоговому законодательству, поддержание ее актуальности;
- участие в разработке договорной политики организации, а также взаимодействие с контрагентами;
- расчет налоговых платежей в текущем налоговом периоде и прогнозирование сумм налоговых платежей в будущих периодах, составление налогового бюджета;
- разработка оптимизационных мер налогообложения для организации, расчет их эффективности;
- осуществление внутреннего налогового контроля;
- обеспечение своевременной уплаты налогов и своевременного представления налоговой отчетности;
- взаимодействие с налоговыми органами по различным вопросам;
- анализ налогообложения организации;
- анализ возможных налоговых рисков и спорных моментов, связанных с принятием того или иного решения касательно оптимизации налогов;
- проведение организационно-методической работы в области налогообложения организации [12].

Данный список не является исчерпывающим, но в нем представлены основные функции налогового менеджера, осуществляемые в процессе налогового планирования и регулирования.

Организация и реализация полноценного корпоративного менеджмента создает возможность решения многих проблем. Например, обеспечивает более

рациональное распределение финансовых ресурсов и повышает финансовую устойчивость организации.

Налогоплательщику необходимо оценивать налоговые риски, возникающие при использовании оптимизационных мер. Одним из основных рисков является попадание организацией в план выездных налоговых проверок. На современном этапе налогового планирования в Российской Федерации установлено 12 критериев самостоятельной оценки рисков для организаций, которые перечислены в Приказе ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ [23]. Одной из целей данного документа является информирование налогоплательщиков об основных критериях отбора для проведения выездных налоговых проверок. Налогоплательщик может рассчитать показатели, предусмотренные данным официальным документом, и оценить риск попадания в план выездных налоговых проверок. Если риск окажется высоким, то организация может своевременно предпринять необходимые меры, направленные на его снижение.

Таким образом, грамотная реализация корпоративного налогового менеджмента помогает налогоплательщику обеспечить рациональное распределение ресурсов, повысить финансовую устойчивость, получить дополнительный инструментарий для создания благоприятных налоговых условий. Присутствие налогового планирования в процессе осуществления корпоративного налогового менеджмента позволяет организации эффективно управлять налоговыми издержками и, следовательно, финансами предприятия в целом.

Налоговая оптимизация является итоговым и ключевым этапом налогового планирования. Каждая организация вправе разработать алгоритм налогового планирования и налоговой оптимизации самостоятельно, поскольку данный аспект налогового менеджмента на законодательном уровне никак не регламентирован. Разработанный пошаговый алгоритм должен учитывать не только текущую налоговую нагрузку, но также и специфику деятельности в целом, организационную и управленческую структуру, а также особенности взаимодействия с другими сторонами – сотрудниками, контрагентами, стейкхолдерами бизнеса.

Вместе с тем, в научной литературе сформулирован универсальный алгоритм, который может быть использован любой организацией вне зависимости от специфики ее деятельности. В первую очередь, организация формирует аппарат, который занимается составлением налогового плана и его реализацией. Далее организацией проводится анализ действующего законодательства, собирается необходимая для налогового планирования информация, оценивается текущее финансовое состояние организации, определяются необходимые технико-экономические показатели. На следующем этапе организацией анализируются объекты налогообложения, производится расчет налогового бюджета по текущим показателям. Далее налогоплательщиком разрабатываются оптимизационные меры, которые смогут позволить в будущем снизить налоговую нагрузку и улучшить финансовые показатели. Таким образом, алгоритм налогового планирования и оптимизации можно представить следующим образом:

1) анализ текущего экономического и финансового состояния организации, а также прогнозирование перспектив его развития. Целью данного этапа является выявление недостатков финансовой деятельности организации, а также анализ возможных решений для устранения этих недостатков и улучшения финансового состояния в целом. На этом этапе организацией оценивается выполнение планов по поступлению финансовых ресурсов и их использованию, прогнозируются возможные результаты исходя из текущих показателей деятельности и имеющихся у организации ресурсов, а также разрабатываются мероприятия, позволяющие улучшить эффективность использования финансовых ресурсов;

2) выполнение расчетов связанных бюджетов. На данном этапе организацией на основе полученной информации из первого этапа прогнозируются бюджет продаж, бюджет расходов на оплату труда, бюджет управленческих и коммерческих расходов, которые впоследствии формируют бюджет доходов и расходов, в том числе принимаемых к учету для целей налогообложения;

3) выполнение расчетов плановых налоговых платежей по двум направлениям: по отдельным налогам и в целом по организации. На основе данных

бюджетов продаж, закупок и расходования материалов, расходов на оплату труда, социальных выплат и прочих операционных смет, полученных в ходе второго этапа, проводится планирование налогового бюджета в разрезе каждого налога. Расчет налогов осуществляется в соответствии с нормами Налогового кодекса (далее – НК РФ) по операциям, облагаемым налогом. План налоговых платежей составляется сначала на год, а далее – на квартал и месяц;

4) определение возможных плановых решений, позволяющих организации сэкономить на налоговых платежах. На данном этапе организацией анализируются все данные, полученные в предыдущих этапах, и рассматриваются возможные пути оптимизации налоговых платежей. Так же на этом этапе организацией составляются оптимизационные планы налоговых платежей, учитывающие возможные предпринимаемые меры;

5) оценка эффективности налоговой оптимизации и утверждение плана налоговых платежей. На этом этапе организация проводит оценку всех возможных путей оптимизации налоговых платежей и выбирает наиболее эффективный план налоговых платежей;

б) проведение налогового контроля в организации, внесение изменений в налоговый план. На этом этапе организацией устанавливаются конкретные сроки выполнения поставленных задач, согласованные показатели налогового плана доводятся до соответствующих подразделений организации и конкретных исполнителей, а также контролируется процесс исполнения плана налоговых платежей и вносятся в случае необходимости корректировки.

Таким образом, планирование и оптимизация налоговых платежей строится на основе общего плана развития организации, что позволяет избежать дисбаланса в управлении организацией.

Налоговая оптимизация в организации проводится при помощи специальных методов – различных видов деятельности, связанных с определением или изменением объема, срока или порядка уплаты налога. Различные авторы выделяют свой специфический набор методов налогового планирования

и оптимизации налоговых платежей. Так, например, И. В. Петров к методам налогового планирования относит составление микробалансов, информационный мониторинг, структурирование, метод графоаналитических зависимостей, бюджетирование [19]. Козенкова Т. А. выделяет такие методы налогового планирования, как расчетно-аналитический, нормативный, оптимизационный метод, балансовый метод, а также метод экономико-математического моделирования, т.е. относит к методам налогового планирования общие методы финансового планирования [5].

Таким образом, можно сделать вывод о разнообразии точек зрения по определению методов налогового планирования. Подобное разнообразие связано с тем, что каждый автор рассматривает вопрос налогового планирования со стороны определенного хозяйствующего субъекта, который имеет свои специфические особенности.

В рамках теоретической главы исследования были рассмотрены важные аспекты, связанные с финансовой устойчивостью компании. Было рассмотрено понятие финансовой устойчивости и ее роль в обеспечении долгосрочной успешности и стабильности компании на рынке.

В ходе исследования были рассмотрены различные показатели, используемые для оценки финансовой устойчивости компании. Эти показатели позволяют оценить финансовое состояние компании, ее ликвидность, платежеспособность, рентабельность и другие важные аспекты. Они служат основой для проведения анализа и принятия финансовых решений.

Так же была отмечена роль финансового и налогового планирования в обеспечении финансовой устойчивости компании. Финансовое планирование позволяет компании определить свои финансовые цели, разработать стратегии для их достижения и планировать расходы и доходы. Налоговое планирование, в свою очередь, помогает минимизировать налоговую нагрузку компании и оптимизировать ее финансовые ресурсы.

Исходя из проведенного исследования, можно заключить, что анализ показателей финансовой устойчивости является важным инструментом для

компании. Он позволяет ей оценить свое текущее финансовое состояние, выявить уязвимые места и разработать стратегии для обеспечения финансовой устойчивости. Такой анализ также помогает компании принимать обоснованные финансовые решения и избегать потенциальных финансовых проблем.

1.4. АБСОЛЮТНАЯ И ОТНОСИТЕЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА

Налоговая нагрузка служит для установления финансовых обязательств предприятия перед государством. Рассматривать налоговую нагрузку можно как относительный показатель или абсолютную величину.

Величина, обременяющая компанию из-за ее обязанностей налогоплательщика, выраженная определенной суммой, является абсолютной величиной налоговой нагрузки.

Эту сумму необходимо знать в компании, чтобы планировать соотношение расходов и доходов, оптимизировать бизнес-процессы, оценивать его рентабельность.

Налоговые органы определяют налоговую нагрузку как величину, характеризующую средства, которые компания направит из бизнеса на свои налоговые траты. Такой подход налоговых органов является относительным, так как включает многие параметры, учитываемые Федеральной налоговой службой.

Относительное определение налоговой нагрузки позволяет лучше проанализировать влияние налогового бремени на финансовое состояние предприятия и рентабельность ее бизнеса.

В некоторых случаях налоговую нагрузку определяют как эффективную ставку налога, или величиной процентов от фактической уплаченной суммы того или иного налога в общей налоговой базе. Если речь идет о налоговой нагрузке по какому-то определенному налогу, применяется именно это определение, что и указывается в нормативных актах Федеральной налоговой службы.

Налоговая нагрузка на бизнес занимает первое место среди критериев выбора компаний для выездной налоговой проверки, документальное ее регла-

ментирование относится прежде всего к документам, изданным Федеральной налоговой службой. Отношения между плательщиками налогов и контролирующими органами регламентирует Приказ Федеральной налоговой службы «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» от 30.05.2007 № ММ-306/333 и его приложение № 3, где указаны информационные данные, ежегодно пополняющиеся и обновляющиеся.

Рассмотрим примеры расчета налоговой нагрузки.

Совокупная налоговая нагрузка исчисляется очень усредненно. В уточненном варианте она выглядит так:

$$\text{НН} = \text{СнОг} \times 100\% / \text{СВг} - \text{НДС}, \quad (1)$$

где НН – налоговая нагрузка; СнОг – сумма налогов, уплаченная по данным отчета в налоговом периоде; СВг – сумма выручки по бухгалтерским документам, соответствующих налоговому годовичному периоду, без НДС и акцизы.

Данная методика расчета налоговой нагрузки рекомендована к применению Минфином РФ.

Нагрузка признается низкой, если вычисленный показатель будет меньше среднеотраслевых значений, ежегодно размещаемых на сайте Федеральной налоговой службы, и может заинтересовать ФНС на выездную налоговую проверку.

Как это выглядит на практике, рассмотрим пример: рассчитаем нагрузку ООО «Дача», занимающегося ресторанным бизнесом.

ФНС определил средний уровень нагрузки для такого вида бизнеса, как 9%.

Выручка предприятия по данным финансового отчета за 2022 год, составила 50 млн. руб. Налоговые декларации, поданные фирмой в этом году, показали следующие суммы налоговых отчислений:

НДС – 1,5 млн. руб.;

налог на прибыль – 1,7 млн. руб.;

налог на имущество организаций – 520 тыс. руб.;

транспортный налог – 250 тыс. руб.

С заработных плат сотрудников был удержан НДФЛ на 1050 тыс. руб.

Страховые взносы, а также перечисления в Пенсионный фонд, для данного расчета значений не имеют.

Налоговая нагрузка ООО «Дача»:

$$1\,500\,000 + 1\,700\,000 + 520\,000 + 250\,000 + 1\,050\,000 = 5\,020\,000 \text{ руб.}$$

Делим на показатель денежной выручки:

$$5\,020\,000 : 50\,000\,000 = 0,101.$$

Умножаем на 100%, получаем 10,1%.

Вычисленный результат выше среднего (9%), определенного ФНС для этой отрасли бизнеса. Поэтому ООО «Дача» не будет включено в план выездных налоговых проверок.

Нагрузка по конкретному налогу: как правило, налоговую нагрузку вычисляют по НДС и налогу на прибыль.

У Федеральной налоговой службы вызовет интерес, если уровень нагрузки по налогу на прибыль окажется ниже таких показателей:

– для торговых предприятий и ресторанного бизнеса – менее 1%;

– для организаций, занимающихся производством и подрядами, – менее 3%.

Уровень нагрузки исчисляются по следующей формуле:

$$\text{ННп} = \text{Нп} / (\text{Др} + \text{Двн}), \quad (2)$$

где ННп – налоговая нагрузка по налогу на прибыль; Нп – налог на прибыль по итогам годовой декларации; Др – доход от реализации, определенный по данным декларации по прибыли; Двн – иные (внереализационные) доходы организации по данным той же декларации.

Полученный результат умножается на 100%.

Уровень налоговой нагрузки по НДС.

Федеральная налоговая служба считает уровень налоговой нагрузки низким по НДС, если за последовательных четыре квартала отчетного года суммы налоговых вычетов по НДС составят 89% и более от полной суммы данного налога.

Рассчитать по НДС нагрузку можно следующими способами:

1) разделить сумму уплаченного НДС (ННДС) на показатели налоговой базы в соответствии с третьим разделом соответствующей декларации, ориентирующейся на состояние рынка РФ (НБрф):

$$\text{НН по НДС} = \text{ННДС} / \text{Нбрф}; \quad (3)$$

2) отношение суммы НДС по декларации (ННДС) к общей налоговой базе, включающей в себя как показатели рынка РФ, так и экспортного рынка (НБобщ):

$$\text{НН по НДС} = \text{ННДС} / \text{Нбобщ}. \quad (4)$$

Каковы же особенности налоговой нагрузки для разных режимов налогообложения:

1. Индивидуальный предприниматель должен рассчитать налоговую нагрузку по НДФЛ. Для этого нужно разделить показатель своей декларации на приведенный в декларации 3-НДФЛ.

2. Плательщики УСН должны взять сумму своей нагрузки, исчисленный в соответствии с декларацией, и разделить ее на доход в соответствии с 3-НДФЛ.

3. Предприниматели на ЕСХН должны делить, показатели своего налога на сумму дохода по 3-НДФЛ в декларации.

4. Общая система налогообложения должна суммировать НДС и налог на прибыль и делить на сумму общей выручки, отраженной в отчете о финансовых результатах.

Если компания, кроме перечисленных выше налогов, платит и другие налоги, например, на имущество, земельный, водный и т.д. (кроме НДС), то все эти налоги должны участвовать в расчете совокупной нагрузки.

Ответственность бизнеса с точки зрения налоговой нагрузки определяют и банки. С помощью данного показателя банки выявляют и пресекают сомнительные операции у организаций.

В настоящее время банки используют Методические рекомендации ЦБ РФ № 18-МР. Деятельность компании привлечет дополнительное внимание со стороны банка, если доля уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет окажется ниже 0,9% от дебетового оборота по счету.

Если банк выявит низкую налоговую нагрузку, то банк проведет подробный анализ движений средств по счету клиента и запросит у компании документы, подтверждающие ее финансовую добросовестность – ими могут стать справки об уплате налогов и отсутствие претензий к бизнесу от ФНС, договоры с клиентами на оказание услуг или трудовые договоры.

Банк имеет право заблокировать расчетный счет клиента до выяснения обстоятельств в соответствии с Федеральным законом от 07.08.2001 № 115-ФЗ. Чтобы счет был разблокирован снова, клиенту придется доказать свою добросовестность – например, подтвердить, что вы компания проводила платежи не в целях отмывания денег или выплаты серой зарплаты, а в реальных бизнес-целях с договорами контракта .

Банки проверяют на постоянной основе легальность движения денежных средств с использованием налоговой нагрузки у любого бизнеса, независимо, ПАО, ООО или статус ИП.

Чтобы не вызвать подозрений у банка, компании необходимо контролировать свои финансовые потоки – вовремя платить все налоги и стараться выдерживать их долю выше 0,9% от общего оборота. Если доля меньше 0,9%, то компания должна быть готовой оперативно доказать свою добросовестность – вести архив документов для каждой денежной операции.

Налоговая нагрузка с точки зрения финансового планирования.

Налоговую нагрузку необходимо высчитывать и контролировать самим компаниям для экономии средств. Если в компании выяснили, что показатель налоговой нагрузки выше безопасных значений от Федеральной налоговой службы и банков, т.е. повод пересмотреть финансовую политику компании по отношению к выплатам в бюджет.

Варианты существуют разные, главное – не прибегать к налоговым схемам и противозаконным методам.

Возможно, компания платит налогов больше, чем обычно. Необходимо рассчитать налоговую нагрузку с использованием других систем налогообложения. Сделать это можно автоматически с помощью калькулятора ФНС.

2. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ТАМБОВТЕЛЕКОМ»

2.1. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ТАМБОВТЕЛЕКОМ»

ООО «ТамбовТелеком» – российская коммерческая организация, зарегистрированная в Тамбове и функционирующая с 2006 года. Юридический адрес компании – Тамбовская область, город Тамбов, б-р Строителей, д. 6, а. Уставный капитал компании составляет 3 млн рублей. С 2014 года руководителем организации является Сергей Иванович Королев.

Учредителями организации выступают четыре физических лица:

- Иван Владимирович Кровяков – доля в размере 885 тыс. руб. (29,5%);
- Дмитрий Александрович Хрипченко – доля в размере 885 тыс. руб. (29,5%);
- Олег Михайлович Крохин – доля в размере 885 тыс. руб. (29,5%);
- Олег Григорьевич Букин – доля в размере 375 тыс. руб. (12,5%).

Компания осуществляет свою деятельность в сфере оказания услуг телефонной связи (код ОКВЭД 61.10.1). По объемам выручки в 2022 году занимала 3715 место в отрасли в России и 17 место в Тамбовской области. Компания также имеет право оказывать дополнительные виды деятельности:

- 47.42 – торговля розничная телекоммуникационным оборудованием, включая розничную торговлю мобильными телефонами, в специализированных магазинах;
- 63.11.1 – деятельность по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов.

Организация имеет статус микропредприятия с 2016 года, о чем в реестр МСП внесена соответствующая запись налоговыми органами.

В настоящий момент в организации трудоустроено 9 человек, что на 3 человека меньше (25%), чем в 2021 году.

Рассмотрим анализ финансового состояния ООО «ТамбовТелеком» за последние три года (2020 – 2022). В первую очередь необходимо рассмотреть изменение статей бухгалтерского баланса (табл. 2.1).

2.1. Горизонтальный баланс бухгалтерского баланса ООО «ТамбовТелеком» в 2020 – 2022 гг., тыс. руб.

Показатель	2020	2021	2022	Изменение, тыс. руб.	Изменение, %
Основные средства	1133	658	439	– 694	38,7
Итого внеоборотные активы	1133	658	439	– 694	38,7
Запасы	410	347	402	– 8	98,0
Дебиторская задолженность	38 348	41 921	44 387	6039	115,7
Денежные средства и денежные эквиваленты	508	124	231	– 277	45,5
Итого по разделу Оборотные активы	39 266	42 392	45 020	5754	114,7
Уставный капитал	3000	3000	3000	0	100,0
Нераспределенная прибыль	5811	6944	7267	1456	125,1
Итого по разделу Капитал и резервы	8811	9944	10 267	1456	116,5
Краткосрочные заемные обязательства	21 572	21 572	21 772	200	100,9
Краткосрочная кредиторская задолженность	10 016	11 534	13 420	3404	134,0
Краткосрочные обязательства	31 588	33 106	35 192	3604	111,4
Валюта баланса	40 399	43 050	45 459	5060	112,5

В рассматриваемом периоде валюта баланса увеличилась на 12,5%, в том числе за счет следующих параметров в активах и пассивах бухгалтерского баланса организации:

- существенный прирост дебиторской задолженности – на 6 млн руб. или 16%;
- увеличение нераспределенной прибыли на 25% или на 1,5 млн руб.;
- рост краткосрочной кредиторской задолженности на 3,6 млн руб.

В таблице 2.2 аналогичным образом будут приведены структура и изменение структуры бухгалтерского баланса.

2.2. Вертикальный баланс бухгалтерского баланса

ООО «ТамбовТелеком» в 2020 – 2022 гг., %

Показатель	2020	2021	2022	Изменение, %
Основные средства	2,8	1,5	1,0	– 1,8
Итого внеоборотные активы	2,8	1,5	1,0	– 1,8
Запасы	1,0	0,8	0,9	– 0,1
Дебиторская задолженность	94,9	97,4	97,6	2,7
Денежные средства и денежные эквиваленты	1,3	0,3	0,5	– 0,7
Итого по разделу Оборотные активы	97,2	98,5	99,0	1,8
Капитал и резервы	21,8	23,1	22,6	0,8
Уставный капитал	7,4	7,0	6,6	– 0,8
Нераспределенная прибыль	14,4	16,1	16,0	1,6
Итого по разделу Капитал и резервы	21,8	23,1	22,6	0,8
Краткосрочные заемные обязательства	53,4	50,1	47,9	– 5,5
Краткосрочная кредиторская задолженность	24,8	26,8	29,5	4,7
Краткосрочные обязательства	78,2	76,9	77,4	– 0,8
Валюта баланса	100,0	100,0	100,0	0,0

Активы на 31.12.2022 г. характеризуются большой долей (99%) текущих активов и незначительным процентом внеоборотных средств. Активы организации за 3 года увеличились на 5060 тыс. руб. (на 12,5%). Отмечая увеличение активов, необходимо учесть, что собственный капитал увеличился еще в большей степени – на 16,5%. Опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов – фактор положительный. Собственный капитал организации по состоянию на 31.12.2022 г. составил 10 267,0 тыс. руб.

Важным параметром оценки экономического состояния российских организаций является величина и динамика изменения чистых активов. Чистые активы представляют собой реальную стоимость имущества организации без учета имеющихся у него долгов. Анализ величины чистых активов дает возможность оценить целесообразность ведения экономической деятельности. Положительная оценка чистых активов подтверждается при одновременном соблюдении следующих соотношений:

- чистые активы принимают положительное значение. В противном случае организация характеризуется как финансово несостоятельная и находится в полной зависимости от кредиторов, поскольку у нее отсутствуют собственные средства;

- чистые активы превышают величину уставного капитала. Данная норма содержится в положениях Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». В противном случае компания должна либо уменьшить величину уставного капитала таким образом, чтобы его величина была меньше чистых активов, либо принять решение о ликвидации организации.

На рисунке 2.1 представлена динамика величины чистых активов ООО «ТамбовТелеком» в период с 2020 по 2022 гг.

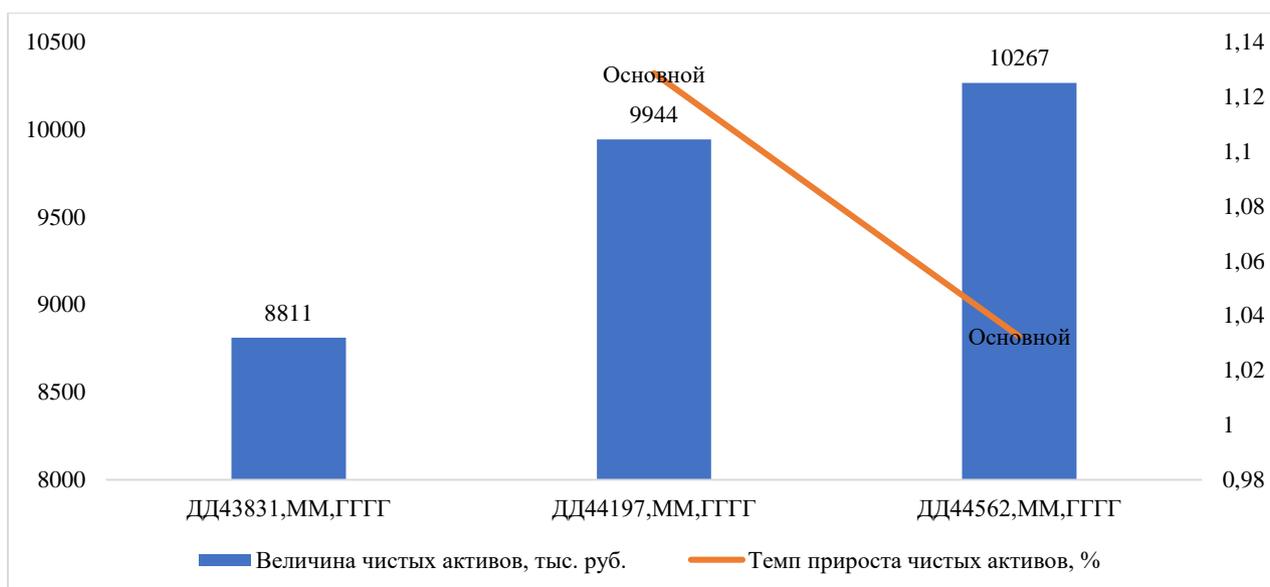


Рис. 2.1. Изменение величины чистых активов ООО «ТамбовТелеком» в 2020 – 2022 гг., тыс. руб.

Как можно видеть, величина чистых активов компании планомерно увеличивается от года к году, что говорит о стабильности финансового состояния компании, соблюдения требований российского законодательства в части формирования уставного капитала, а также о том, что компания в течение рассматриваемого периода увеличивает стоимость своего бизнеса.

Далее рассмотрим изменение показателей финансовой устойчивости организации (табл. 2.3).

Коэффициент автономии организации на 31.12.2022 г. составил 0,23. Данный коэффициент характеризует степень зависимости организации от заемного капитала. Полученное здесь значение показывает, что ввиду недостатка собственного капитала (23% от общего капитала) организация в значительной степени зависит от кредиторов. В течение анализируемого периода коэффициент автономии вырос на 0,03.

На 31 декабря 2022 г. коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил 0,22. За рассматриваемый период коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами вырос на 0,07. Кроме того, наличие такой же тенденции в течение периода подтверждает и линейный тренд.

2.3. Изменение показателей финансовой устойчивости

ООО «ТамбовТелеком»

Показатель	Значение показателя				Изменение показателя	Нормативное значение показателя
	Конец 2019	Конец 2020	Конец 2021	Конец 2022		
Коэффициент автономии	0,2	0,22	0,23	0,23	+ 0,03	0,5 и более
Коэффициент финансового левериджа	4,1	3,59	3,33	3,43	- 0,67	1 и менее
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,15	0,2	0,22	0,22	+ 0,07	не менее 0,1
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,75	0,87	0,93	0,96	+ 0,21	0,1 и более
Коэффициент мобильности имущества	0,95	0,97	0,98	0,99	+ 0,04	Отсутствует
Коэффициент краткосрочной задолженности	1	1	1	1	X	Отсутствует

Коэффициент на последний день анализируемого периода демонстрирует вполне соответствующее нормальному значению. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами сохранял нормативные значения в течение всего рассматриваемого периода.

Коэффициент краткосрочной задолженности ООО «ТамбовТелеком» показывает на отсутствие долгосрочной задолженности при 100% краткосрочной.

На следующем этапе рассмотрим анализ изменения показателей ликвидности ООО «ТамбовТелеком» (табл. 2.4).

2.4. Изменение показателей ликвидности
ООО «ТамбовТелеком» в 2020 – 2022 гг., ед.

Показатель ликвидности	Значение показателя				Изменение показателя	Нормальное значение
	Конец 2019	Конец 2020	Конец 2021	Конец 2022		
Коэффициент текущей (общей) ликвидности	1,18	1,24	1,28	1,28	+ 0,1	2 и более
Коэффициент абсолютной ликвидности	Менее 0,01	0,02	Менее 0,01	0,01	+ 0,01	0,2 и более

На 31 декабря 2022 г. при норме 2 коэффициент текущей (общей) ликвидности имеет значение 1,28. При этом следует отметить имевшую место положительную динамику – за весь рассматриваемый период коэффициент вырос на 0,1. В течение всего рассматриваемого периода коэффициент текущей ликвидности постоянно рос. При норме 0,2 значение коэффициента абсолютной ликвидности составило 0,01. При этом с начала периода коэффициент практически не изменился.

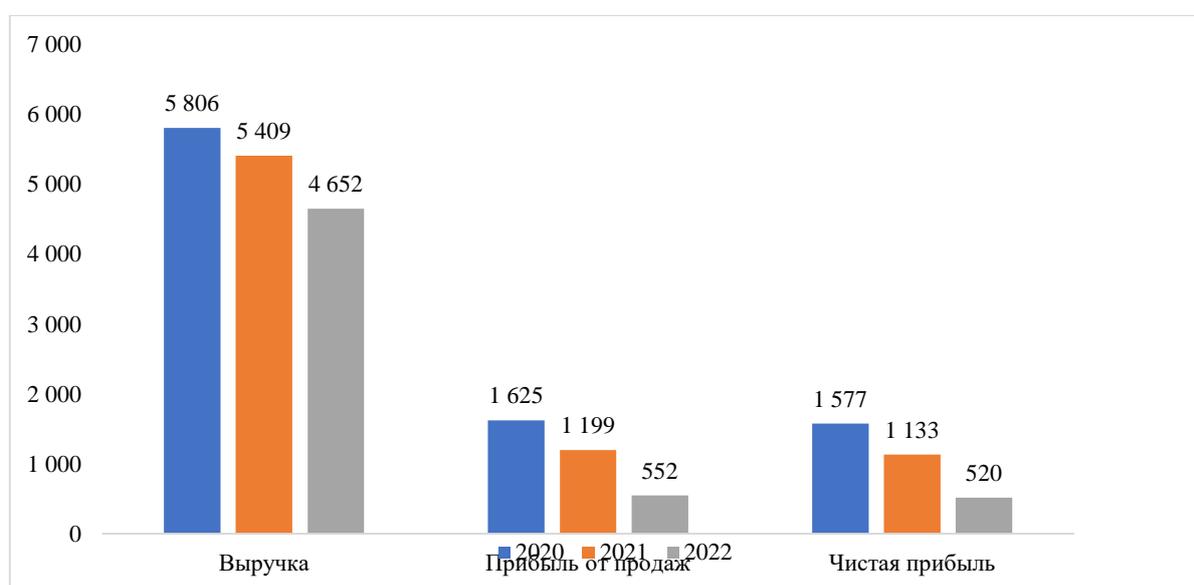
Далее рассмотрим основные показатели результативности финансово-хозяйственной деятельности организации (табл. 2.5).

За три последних года годовая выручка снизилась на 1154 тыс. руб., или на 19,9% и составила 4652 тыс. руб. Значение прибыли от продаж за 2022 год составило 552 тыс. руб. За анализируемый период (с 31.12.2019 по 31.12.2022 гг.) финансовый результат от продаж уменьшился на 1073 тыс. руб., или на 66%. Основными факторами, отрицательно сказавшимися на динамике прибыли от продаж, нужно обозначить снижение объемов годовой выручки при сохранении уровня себестоимости оказываемых услуг. На рисунке 2.2 отражена динамика основных финансовых показателей деятельности организации.

2.5. Анализ изменения показателей отчета о финансовых результатах

ООО «ТамбовТелеком» в 2020 – 2022 гг., тыс. руб.

Показатель	2020	2021	2022	Изменение, тыс. руб.	Изменение, %
Выручка	5806	5409	4652	– 1154	80,1
Себестоимость продаж	4181	4210	4100	– 81	98,1
Валовая прибыль (убыток)	1625	1199	552	– 1073	34,0
Прибыль (убыток) от продаж	1625	1199	552	– 1073	34,0
Прочие доходы	110	38	112	2	101,8
Прочие расходы	124	74	108	– 16	87,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	1611	1163	556	– 1055	34,5
Налог на прибыль	34	30	36	2	105,9
Чистая прибыль (убыток)	1577	1133	520	– 1057	33,0



2.2. Динамика основных финансовых показателей деятельности

ООО «ТамбовТелеком» в 2020 – 2022 гг., тыс. руб.

Соответственно, целесообразно рассмотреть динамику показателей рентабельности, которая отражает эффективность использования компанией имеющихся у нее ресурсов (табл. 2.6).

2.6. Анализ изменения показателей рентабельности

ООО «ТамбовТелеком» в 2020 – 2022 гг., %

Показатели рентабельности	Значения показателя, %			Изменение показателя, %	Нормальное значение по отрасли, %
	2020	2021	2022		
Рентабельность продаж	28	22,2	11,9	– 16,1	Не менее 7
Рентабельность продаж по чистой прибыли	27,2	20,9	11,2	– 16,0	Не менее 5
Рентабельность собственного капитала (ROE)	19,6	12,1	5,1	– 14,5	Не менее 18
Рентабельность активов (ROA)	4,1	2,7	1,2	– 2,9	Не менее 8

Представленные в таблице показатели рентабельности за 2022 год имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности ООО «ТамбовТелеком». Прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет 11,9% от полученной выручки. Однако имеет место отрицательная динамика рентабельности обычных видов деятельности по сравнению с данным показателем за 2020 год (– 16,1%). За период с 01.01.2022 по 31.12.2022 гг. каждый рубль собственного капитала организации принес 0,051 руб. чистой прибыли. Снижение рентабельности собственного капитала за 3 последних года составило 14,5%. За последний год значение рентабельности собственного капитала можно считать неудовлетворительным.

Рентабельность активов за 2022 год равнялась 1,2%. За три последних года рентабельность активов стремительно уменьшилась на 2,9%. Рентабельность активов в течение всего рассматриваемого периода не укладывалась в установленный норматив.

Таким образом, по результатам проведенного анализа выделены и сгруппированы по качественному признаку основные показатели финансового положения и результатов деятельности ООО «ТамбовТелеком» за весь анализируемый период.

Исключительно с положительной стороны финансовое положение ООО «ТамбовТелеком» характеризуют следующие показатели:

- чистые активы превышают уставный капитал, при этом за весь рассматриваемый период наблюдалось увеличение чистых активов;
- значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, равное 0,22, можно охарактеризовать как вполне соответствующее нормальному;
- опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов организации;
- абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств.

Положительно результаты деятельности ООО «ТамбовТелеком» характеризует и следующий показатель – чистая прибыль за последний год составила 520 тыс. руб. Показателем, имеющим значение на границе норматива, является следующий – за последний год получена прибыль от продаж (552 тыс. руб.), хотя и наблюдалась ее отрицательная динамика по сравнению с предшествующим годом (– 647 тыс. руб.).

Показатели финансового положения и результатов деятельности организации, имеющие отрицательные значения:

- коэффициент автономии имеет неудовлетворительное значение (0,23);
- коэффициент текущей (общей) ликвидности ниже нормального значения;
- недостаточная рентабельность активов (1,2% за последний год);
- значительная отрицательная динамика прибыльности продаж (– 16,1 процентных пункта от рентабельности за 2020 год, равной 22,2%).

Анализ выявил также, что коэффициент абсолютной ликвидности существенно ниже нормы, что является критическим показателем.

Необходимо отметить, что на основании проведенного анализа нами было выявлено наличие отрицательных показателей финансового состояния ООО «ТамбовТелеком».

2.2. АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ООО «ТАМБОВТЕЛЕКОМ»

ООО «ТамбовТелеком» является небольшим предприятием с точки зрения количества наемных сотрудников и объемов полученной выручки. Как следствие, компания имеет возможность применять режимы налогообложения, отличные от основного, позволяющие снизить величину налоговой нагрузки.

ООО «ТамбовТелеком» относится к малому предпринимательству, следовательно, может применять специальные налоговые режимы. ООО «ТамбовТелеком» применяет упрощенную систему налогообложения. ООО «ТамбовТелеком» на УСН освобождено от оплаты налога на прибыль, налогов на добавленную стоимость и на имущества и обязано оплачивать общий налог в размере 6%. Остальные налоги, такие как НДФЛ, транспортный, земельный, водный, акцизы, рассматриваемой организации начисляются по стандартным правилам, согласно действующему законодательству.

Объектом налогообложения является доход от реализации товаров, работ, услуг и имущественных прав, ставка налога составляет 6%. Организация применяет налоговую ставку к фактически полученным доходам, расходы в данном случае не учитываются, так как они отражаются в книге расходов и доходов по желанию, ООО «ТамбовТелеком» расходы не отражает. Среднесписочная численность работников 12 человек. Следовательно, ООО «ТамбовТелеком» является организацией работодателем, что означает наличие обязанностей по уплате НДФЛ – налог на доходы физических лиц, который составляет 13%.

В настоящий момент ООО «ТамбовТелеком» использует упрощенный режим налогообложения (УСН). Рассмотрим основные особенности применения данного специального налогового режима, который считается удобным и прагматичным вариантом с точки зрения ведения отчетности и уплаты налогов. Условия УСН позволяют применять этот налоговый режим большему количеству субъектов предпринимательской деятельности по сравнению с другими режимами (например, с ЕСХН) [28]. Имеют право перейти на УСН:

– организации, если по итогам 9 месяцев предшествующего года, в котором организация подает уведомление о переходе на УСН, доходы не превысили 112,5 млн рублей (в соответствии с положениями ст. 346.12 НК РФ). А величина доходов по итогам года не превышает предельного размера 200 млн рублей. Предельный размер полученных доходов, имеющих право перейти на УСН, индексируется ежегодно;

– организация не имеет филиалов;

– организации и ИП, имеющие среднюю численность менее 130 человек;

– организации, у которых остаточная стоимость основных средств, определяемая в соответствии с законодательством РФ о бухгалтерском учете, не превышает 150 млн рублей;

– организации и ИП не применяют ЕСХН, а также организации не являются участниками соглашений о разделе продукции;

– организации и ИП не являются банками, страховщиками, ломбардами, нотариусами и адвокатами, негосударственными пенсионными фондами, инвестиционными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, казенными и бюджетными учреждениями, иностранными организациями, частными агентствами занятости, микрофинансовыми организациями, не производят подакцизные товары и т.д.;

– организации, в которых доля участия других организаций составляет менее 25%.

Переход налогоплательщика на уплату УСН проводится добровольно. При переходе на УСН организация-налогоплательщик самостоятельно выбирает режим налогообложения: «доходы» с применением максимальной ставки 6%, или объект «доходы, за вычетом расходы», в этом случае максимальная ставка 15%.

Если по итогам отчетного (налогового) периода были превышены ограничения по доходам и численности работников, то здесь предприятие должно действовать в соответствии с действующим законодательством.

Налоговый период при упрощенной системе налогообложения составляет год, налоговая декларация подается ООО «ТамбовТелеком» один раз в год до 31 марта, авансовые платежи начисляются и уплачиваются организацией 4 раза в год по итогам каждого квартала, не позднее 25 числа месяца, следующего за отчетным кварталом. По итогам года рассчитывается сумма налога к доплате с учетом авансовых платежей.

Календарный год является налоговым периодом для УСН. Отчетный период – 1 раз в квартал (1 квартал, полугодие, 9 месяцев). При превышении лимитов числа сотрудников (свыше 100 чел., но не более 130 чел.) или доходов (свыше 150 млн рублей, но не более 200 млн рублей), у налогоплательщика есть возможность остаться на данном режиме налогообложения, но уплачивать повышенный процент:

- при выборе объекта «доходы» ставка налогообложения изменится с 6 на 8%;
- при выборе объекта «доходы, за вычетом произведенных расходы» ставка налогообложения увеличится с 15 на 20%.

При этом субъекты РФ имеют право устанавливать 0% налоговые ставки для впервые зарегистрированных ИП с определенными видами деятельности с ограниченным сроком применения.

Применение УСН заменяет уплату следующих видов налогов для организаций – налог на прибыль организаций, НДС (исключая необходимость уплаты НДС при ввозе товаров на территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией), налог на имущество организаций налоговая база по которой исчисляется по остаточной стоимости. При этом организации, являющиеся плательщиками УСН, не освобождаются от исполнения обязанностей налоговых агентов, поэтому обязаны платить и отчитываться по НДФЛ, а также все обязательные взносы в фонды.

В настоящий момент ФНС России предоставляет данные о налогах, которые были уплачены ООО «ТамбовТелеком» до 2022 года включительно. Данные о налоговых обязательствах организации представлены в табл. 2.7.

2.7. Анализ налоговых обязательств ООО «ТамбовТелеком»

в 2021 – 2022 гг., тыс. руб.

Налоги	2021	2022	Изменение, тыс. руб.	Изменение, %
Налог на добавленную стоимость	34	34	0,0	100,0
Транспортный налог	2	2	0,0	100,0
Налог, взимаемый в связи с применением УСН	35	40	5,0	114,3
Всего по налогам	71	75	4,1	105,8

Как можно видеть, в рассматриваемом периоде налоговая нагрузка на организацию увеличилась на 5,8%. Основной причиной роста налоговой нагрузки стала положительная динамика налога, взимаемого в связи с упрощенным режимом налогообложения, величина которого выросла на 14%. В таблице 2.8 отражена структура налоговых обязательств в рассматриваемом периоде.

2.8. Анализ изменения структуры налоговых обязательств

ООО «ТамбовТелеком» в 2021–2022 гг., %

Налоги	2021	2022	Изменение, %
Налог на добавленную стоимость	47,8	45,2	– 2,6
Транспортный налог	3,0	2,8	– 0,2
Налог, взимаемый в связи с применением УСН	49,2	53,2	+ 4,0
Всего по налогам	100,0	100,0	0,0

Как можно видеть, в рассматриваемом периоде произошло изменение структуры налоговых обязательств – доля УСН в общей величине уплачиваемых налогов выросла на 4%, таким образом, на УСН стало приходится более половины всей налоговой нагрузки (рис. 2.3).

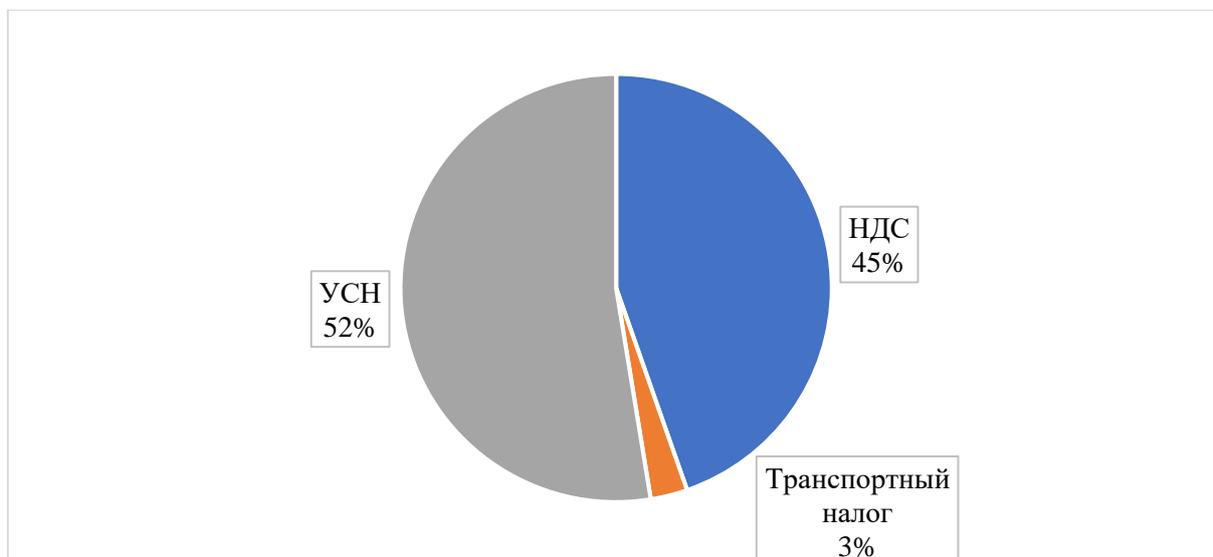


Рис. 2.3. Структура налоговой нагрузки ООО «ТамбовТелеком» в 2022 г., %

Необходимо отметить, что ООО «ТамбовТелеком» также является налоговым агентом по НДФЛ (не увеличивает налоговую нагрузку, поскольку вычитаются из сумм выплаченной заработной платы), а также страхователем и плательщиком страховых взносов в государственные внебюджетные фонды (также не увеличивают налоговую нагрузку, так как включены в величину фонда оплаты труда). Однако анализ состава и структуры страховых взносов также необходим для понимания величины средней заработной платы в организации. Анализ состава и структуры страховых взносов представлен в табл. 2.9.

Как можно видеть, структура страховых взносов, уплачиваемых организацией, фактически не изменилась. Наибольший удельный вес приходится на уплату страховых взносов в ПФР- их удельный вес в структуре превышает 73%. Общая величина страховых взносов к уплате составляет 587 тыс. руб., что на 26 тыс. руб. больше, чем в 2021 году (прирост показателя составляет 4,6%).

Теперь необходимо провести оценку налоговой нагрузки по методологии ФНС России и сопоставить их с фактическими показателями организации (табл. 2.10).

**2.9. Анализ состава и структуры страховых взносов,
уплачиваемых ООО «ТамбовТелеком» в 2021–2022 гг.**

Страховые взносы	2021		2022		Изменение величины страховых взносов		Изменение структуры и удельного веса страховых взносов, %
					тыс. руб.	%	
Страховые и другие взносы в ПФР	411,5	73,3	430,5	73,3	19,0	104,6	0,01
Страховые взносы на ОМС	95,5	17,0	99,8	17,0	4,3	104,5	– 0,02
Взносы на соц. страхование	54,4	9,7	56,8	9,7	2,4	104,4	– 0,02
Всего по взносам	561,3	100,0	587,1	100,0	25,8	104,6	0,00

**2.10. Анализ показателей налоговой нагрузки
ООО «ТамбовТелеком» в 2022 г.**

Показатели налоговой нагрузки	Среднеотраслевая по данным ФНС РФ	Фактическая по данным организации	Отклонение
Совокупная нагрузка, %	13,52	1,61	– 11,91
Нагрузка по налогу на прибыль организаций, %	0,32	0,00	– 0,32
Нагрузка по НДС, %	5,82	0,73	– 4,55

Как можно видеть, у ООО «ТамбовТелеком» крайне низкие показатели налоговой нагрузки, что потенциально создает риск проведения в отношении организации налоговой проверки. Кроме того, необходимо принимать во внимание следующие показатели, анализируемые налоговыми органами, в рамках принятия решения о проведении налоговой проверки:

– рентабельность продаж в среднем по отрасли 2,57%, у организации 22,2% в 2022 году (с учетом значительного снижения с предыдущего периода);

– средняя заработная плата, по данным ФНС России, составляет 31 060 рублей, у организации в 2022 году – 13 588 рублей (определено расчетным методом на основании данных об уплаченных страховых взносах).

Высокий уровень рентабельности и низкая заработная плата, не соответствующая рынку, создают дополнительные риски проведения налоговой проверки.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно отметить, что в организации не соблюдается норма налоговой нагрузки и отмечено ее существенное отклонение от среднеотраслевых показателей. Однако, несмотря на снижение объемов получаемой выручки, сумма налогов к уплате возрастает (прирост составил почти 6%). Это сокращает доступные финансовые ресурсы предприятия, что может ограничить его возможности для инвестиций в развитие, поддержания конкурентоспособности и накопления резервов. Кроме того, наблюдается существенный риск проведения выездной налоговой проверки в отношении ООО «ТамбовТелеком», факторами, которые это подтверждают, являются:

- заниженная налоговая нагрузка относительно среднеотраслевых показателей;
- высокий уровень рентабельности (в сравнении со средними значениями по отрасли);
- занижение показателей заработной платы более, чем в 2 раза.

Риск налоговой проверки может отрицательно сказаться на финансовой устойчивости организации, поскольку доначисление налоговых платежей требует отвлечения финансовых ресурсов на их уплату. По итогам 2022 года, общий объем денежных средств на счетах организации составляет 231 тыс. руб., однако этих денежных средств может не хватить на выплату доначислений. Кроме того, нами была выявлена недостаточная ликвидность активов организации, как следствие, организация по причине роста налоговой нагрузки, в том числе

после налоговой проверки, потребует срочного погашения непредвиденных финансовых обязательств организацией и создаст ситуацию кассового разрыва и временной неплатежеспособности ООО «ТамбовТелеком».

2.3. ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ТАМБОВТЕЛЕКОМ»

Рассматривая более подробно потенциальную взаимосвязь налоговой нагрузки с показателями эффективности деятельности ООО «ТамбовТелеком», необходимо отметить, что если организация имеет низкую налоговую нагрузку, то это может быть положительным с точки зрения текущих финансовых результатов и прибыли. Низкие налоговые платежи могут привести к повышению доступности денежных средств, которые можно использовать для инвестиций в развитие бизнеса, повышения качества оказываемых услуг, обновления оборудования или привлечения и обучения персонала. Это может способствовать повышению эффективности деятельности в долгосрочной перспективе.

Однако высокие риски проведения налоговой проверки могут существенно повлиять на показатели эффективности деятельности организации. Налоговая проверка может привести к дополнительным затратам на юридическое и финансовое сопровождение, потере времени и ресурсов на общение с налоговыми органами и предоставление дополнительной документации. В случае выявления налоговых нарушений или ошибок, организация может быть обязана выплатить дополнительные налоги, штрафы и пени, что может негативно сказаться на ее финансовых показателях и рентабельности. В таблице 2.11 рассчитаны основные показатели налоговой нагрузки, влияющие на деятельность предприятия.

Как можно видеть из данных табл. 2.11, у организации не наблюдается значительной налоговой нагрузки, в том числе налоговая нагрузка на доходы составляет только 1,4%. В большей степени в структуре налоговой нагрузки преобладает нагрузка по прямым налогам.

2.11. Анализ показателей налоговой нагрузки

ООО «ТамбовТелеком» по данным 2022 г.

Показатель	Значение показателя	Интерпретация показателя
Обобщающие показатели		
Налоговая нагрузка на валовую прибыль	6,3%	Удельный вес налоговых платежей в валовой прибыли предприятия составляет чуть больше 6%, что не является высоким показателем
Налоговая нагрузка на доходы предприятия	1,4%	Налоговая нагрузка на доходы предприятия низкая и составляет только 1,4%
Налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия	0,2%	Налоговая нагрузка на финансовые ресурсы (валюту баланса) крайне мала и составляет только 0,2%
Частные показатели		
Налоговая нагрузка по косвенным налогам	0,6%	Налоговая нагрузка по косвенным налогам (НДС) незначительна, но по показателю несколько меньше, чем по прямым налогам
Налоговая нагрузка по прямым налогам	0,8%	Налоговая нагрузка по прямым налогам составляет менее 1%, но показатель несколько выше, чем по косвенным налогам
Налоговая нагрузка на финансовые результаты деятельности	6,5%	Налоговая нагрузка по отношению к балансовой прибыли составляет почти 7%
Налоговая нагрузка на собственный капитал	0,8%	Налоговая нагрузка по отношению к собственному капиталу составляет менее 1%

Однако из-за ведения различного учета и наличия операций, облагаемых НДС, у организации также имеется и нагрузка по косвенным налогам. Стоит отметить, что в целом организация уплачивает невысокие суммы налоговых платежей относительно величины собственного капитала, финансовых ресурсов

(0,8 и 0,2% соответственно), в то время как нагрузка на валовую прибыль несколько выше – показатель превышает 6%.

Наиболее целесообразным решением при определении показателя эффективности в установлении связи с налоговой нагрузкой организации следует использовать показатель рентабельности с учетом чистой прибыли организации, так как относительные показатели эффективности являются наиболее информативными.

Факт признания взаимосвязи рентабельности и налоговой нагрузки подтвержден документально. В приложении № 2 приказа ФНС России «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» в качестве критериев оценки рисков для налогоплательщиков, которые используются налоговыми органами для проведения выездных налоговых проверок, приняты в том числе налоговая нагрузка, рентабельность проданных товаров (работ, услуг) и рентабельность активов. В приложениях № 3 и 4 соответственно представлены рекомендуемые значения этих показателей по отраслям народного хозяйства Российской Федерации. Помимо рентабельности продаж и активов, есть и другие виды рентабельности, которые, по сути, дают оценку доходности организации, но каждый из них акцентирует внимание на определенной особенности организации. Наличие видов рентабельности указывает на необходимость оценки их линейной комбинации для организации, что позволит без ущерба качества информации сократить число показателей, характеризующих эффективность работы организации.

Результатом работ ученых по анализу взаимосвязи критериев и показателей эффективности деятельности организаций и налоговой нагрузки на современном этапе является широкий спектр экономико-математического инструментария для оценки и регулирования налоговой нагрузки организаций, авторы которых брали за основу разработки экономико-математического инструментария уже имеющиеся взаимосвязи налоговой нагрузки с критериями и показателями эффективности деятельности организаций или предлагали свои (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Соотношение критериев и показателей эффективности хозяйственной деятельности во взаимосвязи с налоговой нагрузкой [11]

Таким образом, общей точкой соприкосновения организаций и государства выступает выполнение организациями обязательств по налогам, что опре-

делает важность взаимосвязи линейной комбинации показателей рентабельности, финансовых коэффициентов, темпов роста и склонности организации к инвестированию в условиях значительной налоговой нагрузки и важность ее оценки, как в рамках предиктивной аналитики на уровне государства, так и в рамках налогового планирования для организаций.

3. ОПТИМИЗАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ТАМБОВТЕЛЕКОМ»

3.1. РАЗРАБОТКА МЕР, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «ТАМБОВТЕЛЕКОМ»

На предприятии ООО «ТамбовТелеком» был проведен анализ финансовой устойчивости предприятия анализ показал, что предприятие обладает абсолютной финансовой устойчивостью, но есть недочеты в работе: у организации недостаточно наиболее ликвидных активов на начало и на конец отчетного года, чтобы покрыть срочные обязательства, наблюдается уменьшение производственного и, как следствие, сбытового потенциала, имеются проблемы с возвратом денежных средств за отгруженную продукцию, снижение выручки.

По данным отчетности наблюдается преобладание его краткосрочных обязательств над имеющимися денежными средствами. Это влечет за собой невозможность оплаты наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов. Поэтому работа по минимизации дебиторской задолженности должна стать одной из главных задач для пополнения оборотных средств компании.

Одним из способов своевременного получения денежных средств от дебиторов является факторинг. Он представляет собой комплекс услуг, который предоставляет банк или факторинговая организация, выступающие в роли финансового агента, своим компаниям, работающим с покупателями на основе отсрочки платежа. С его использованием предприятие получает финансирование сразу, в день, определенный договором факторинга.

Для снижения дебиторской задолженности были предложены мероприятия по ежедневному и еженедельному мониторингу недисциплинированных клиентов, внедрению более систематического анализа и сбора информации по контрагентам, что допускают просрочки на короткие сроки, а также по использованию услуг факторинга.

Применение факторинга на предприятии позволит увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности. Используя услуги факторинга, компания сможет использовать полученные финансовые ресурсы по своему усмотрению, что будет выгодно для нее.

Для ООО «ТамбовТелеком» это даст возможность получить значительную долю от суммы поставки по удобному графику, не дожидаясь оплаты от своего покупателя, а также решит проблему формирования оборотных средств у предприятия с сохранением партнерских отношений с дебиторами. Также для снижения дебиторской задолженности требуется:

- эффективное ведение телефонных переговоров с должниками для установления кратчайших сроков погашения долга и формирования удобных для обеих сторон условий выплаты;

- рассылка письменного уведомления с просьбами о погашении должником его финансовых обязательств;

- ограничение поставок до момента погашения долговых обязательств и прекращение обслуживания клиента.

Предприятию необходим ежедневный и еженедельный мониторинг недисциплинированных клиентов. Требуется внедрить более систематический анализ и сбор информации по контрагентам, что допускают просрочки на короткие сроки. Можно закрепить ответственного сотрудника и внести корректировки в его мотивации для более качественной работы.

При заключении договора компании следует обратить внимание на пункты договора: о сроках оплаты, штрафных санкциях при просрочках на определенное количество дней, судебные иски и т.д.

Для повышения ликвидности и платежеспособности предприятию также требуется уменьшить краткосрочные обязательства.

Уменьшить краткосрочные обязательства предприятие может, переведя их часть в долгосрочные обязательства, т.е. привлекая кредиты и займы на долгосрочной основе.

Снижение уровня краткосрочных заемных средств позволит: увеличить эффективность использования собственных средств, сократить продолжительность финансового цикла, избежать штрафных санкций и сохранить прибыль предприятия.

Своевременное погашение текущих обязательств позволит сохранить прибыль от продаж в полном объеме, избежав штрафных санкций. Следовательно, и сумма балансовой прибыли увеличится. Предлагаемый комплекс мероприятий призван обеспечить повышение эффективности деятельности компании в области финансовой устойчивости

Далее рассмотрим влияние налоговой нагрузки на финансовую устойчивость и мероприятия по эффективности ее управление, что повлечет за собой повышение финансовой устойчивости. Один из методов управления налоговой нагрузкой, налоговое планирование, что позволяет обеспечить высвобождение денежных средств и, как следствие, улучшение финансовой устойчивости.

Налоговое планирование предполагает такую управленческую деятельность, которая позволяет организации в долгосрочном периоде экономить на налоговых издержках и получать выгоду от распределения высвобожденных средств. Целью налогового планирования является построение модели хозяйствования, позволяющей обеспечить организации минимально возможный размер налоговой нагрузки для определенной отрасли экономики. Как уже говорилось ранее, налоговое планирование проводится в несколько этапов. Каждой организацией выделяется свой специфический набор мероприятий, входящих в систему налогового планирования, но, безусловно, одним из основных этапов налогового планирования для каждой организации является определение возможных решений, позволяющих сэкономить на налоговых платежах. По мнению многих авторов, налоговая оптимизация является основным направлением налогового планирования, поскольку она позволяет налогоплательщику наиболее эффективно увеличить прибыльность организации.

Проведенный анализ показал, что у ООО «ТамбовТелеком» имеется ограниченное количество финансовых ресурсов, что означает, что доступные

денежные средства могут быть недостаточны для покрытия текущих операционных расходов и обязательств, включая налоговые платежи. В связи с этим организация сталкивается с риском кассового разрыва, что означает, ей может не хватить денежных средств для своевременной уплаты налоговых обязательств.

Кассовый разрыв возникает, когда организация не может обеспечить покрытие своих текущих обязательств за счет доступных денежных средств. В результате она может столкнуться с проблемой задолженности по налоговым платежам, так как не будет в состоянии своевременно уплатить требуемые налоговые суммы.

Такая задолженность по налогам может привести к различным негативным последствиям для организации. Во-первых, налоговые органы могут начать применять пени и штрафы за просрочку платежей, что увеличит общую сумму задолженности. Во-вторых, невозможность уплаты налогов может привести к налоговым проверкам, что потребует дополнительных ресурсов на решение возникающих вопросов и может привести к еще большей финансовой нагрузке на организацию. Кроме того, задолженность по налогам может отрицательно сказаться на деловой репутации организации и вызвать недоверие со стороны партнеров, инвесторов и клиентов.

С учетом этого необходимо принимать меры по управлению налоговыми обязательствами и осуществлять налоговое планирование для предотвращения риска кассового разрыва и задолженности по налоговым платежам. Это включает в себя разработку эффективной стратегии управления денежными потоками, распределение средств на приоритетные платежи, использование налоговых льгот и скидок, а также поиск возможностей для оптимизации налогообложения. Правильное налоговое планирование поможет организации обеспечить своевременную уплату налоговых обязательств и снизить риск финансового разрыва, способствуя повышению финансовой устойчивости и долгосрочному успеху организации.

Для минимизации выявленных проблем и повышения финансовой устойчивости ООО «ТамбовТелеком» предлагается разработать налоговый календарь, который будет служить важным инструментом в налоговом планировании и управлении налоговыми обязательствами. Налоговый календарь поможет организации организовать и структурировать свои налоговые обязательства, обеспечивая своевременное и точное выполнение налоговых платежей.

В налоговом календаре будут указаны все сроки и даты, когда необходимо проводить налоговые платежи, подавать отчетность и выполнять другие налоговые обязанности. Это включает в себя такие элементы, как сроки уплаты налоговых платежей, даты представления налоговых деклараций, отчетности, сроки поступления денежных средств на расчетный счет, а также сроки предоставления информации налоговым органам.

Кроме того, важно отметить, что налоговый календарь должен быть автоматизированным и интегрированным с системами учета и финансового анализа организации. Это позволит автоматически генерировать сроки и суммы налоговых платежей, исходя из актуальных данных о финансовом состоянии и процессе налогового планирования. Такая автоматизация обеспечит точность и своевременность информации, а также позволит заранее оценить приблизительные суммы налоговых обязательств, что даст возможность организации планировать расходы и распределить денежные средства в соответствии с налоговыми обязательствами.

Автоматизированный налоговый календарь позволит упростить процесс управления налоговыми обязательствами, минимизировать риски ошибок и несоблюдения сроков уплаты налоговых платежей. Также он обеспечит более гибкое управление финансовыми ресурсами организации, позволяя заранее планировать бюджет и осуществлять контроль над денежными потоками. Это существенно повысит финансовую устойчивость организации и поможет избежать проблем, связанных с нехваткой средств при уплате налоговых обязательств.

При разработке налогового календаря необходимо учесть все применимые нормы российского налогового законодательства, а также специфику организации и ее отрасли. Календарь должен быть наглядным и удобным в использовании, чтобы предоставлять четкую информацию обо всех налоговых обязательствах и датах их исполнения.

Преимущества налогового календаря включают:

- своевременное выполнение налоговых обязательств: налоговый календарь поможет предотвратить просрочки и несоблюдение сроков уплаты налоговых платежей или подачи отчетности, что минимизирует налоговые риски;

- повышение организационной эффективности: календарь позволяет планировать и организовывать работу в отношении налоговых обязательств заранее, упрощая процесс и снижая возможность ошибок;

- четкая структуризация информации: налоговый календарь предоставляет полную и структурированную информацию обо всех налоговых обязательствах, что помогает контролировать и анализировать финансовые потоки и планировать бюджет организации;

- минимизация налоговых рисков: регулярное и своевременное исполнение налоговых обязательств позволяет снизить риски проверок со стороны налоговых органов, штрафов и санкций.

В таблице 3.1 приведена форма налогового календаря, который может быть использован в рамках финансового планирования ООО «ТамбовТелеком».

Таким образом, разработка и использование налогового календаря способствуют более эффективному управлению налоговыми обязательствами организации, помогая повысить финансовую устойчивость и избежать проблем, связанных с задолженностью по налоговым платежам. Это важный инструмент налогового планирования, который поможет организации эффективно управлять своими налоговыми обязательствами и обеспечить финансовую устойчивость на долгосрочной основе.

3.1. Форма налогового календаря для ООО «Тамбов Телеком»

Вид налога или сбора	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
НДС	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑
	30	28	28	28	29	28	28	28	28	30	28	28
НДФЛ	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑
	30	28	28	28	29	28	28	28	30	28	28	29
Транспортный налог		∑		∑			∑			∑		
		28		28			28			30		
Налог, взимаемый с применением УСН			∑	∑			∑			∑		
			28	28 (А)			28 (А)			28 (А)		
Страховые взносы	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑
	30	28	28	28	29	28	28	28	28	30	28	28
Итого	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑	∑

3.2. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДЛОЖЕННЫХ МЕР

По состоянию на 01.01.2023 г. ООО «ТамбовТелеком» имел неуплаченную налоговую задолженность в размере 26 тыс. руб., в том числе:

- по транспортному налогу – 2 тыс. руб.;
- страховые взносы на обязательное социальное страхование – 2 тыс. руб.;
- страховые взносы на обязательное медицинское страхование – 4 тыс. руб.;
- страховые взносы на обязательное пенсионное страхование – 20 тыс. руб.

Предполагается, что внедрение налогового календаря потребует использования специализированных программ. Одной из наиболее удобных с точки зрения отслеживания сроков и сумм уплаты налоговых платежей (а также подачи отчетности) является облачный сервис Контур.Экстерн, который имеет возможность интеграции с программой 1С. Сервис самостоятельно отправляет запросы в ФНС и показывает информацию по налогам, пеням, штрафам в таблице. Сверка с бюджетом проходит автоматически раз в неделю, и организации не требуется отправлять запросы вручную.

Сервис также имеет интеграцию с российскими банками, что дает возможность отслеживать платежи и уплачивать налоги сразу. Важным является и то, что у Контур.Экстерн имеется функционал по оценке финансового состояния, угроз банкротства и вероятности выездных проверок ФНС и СФР. Как следствие, на основании анализа сервис может дать рекомендации по улучшению финансового состояния организации.

Затраты на реализацию мероприятия будут заключаться в приобретении доступа к облачному сервису и его интеграции с 1С:Бухгалтерия. Нами предлагается приобрести доступ к тарифу «Оптимальный плюс», стоимость которого на 1 год составляет 13,8 тыс. руб.

Представляется, что за счет контроля налоговых платежей и минимизации кассовых разрывов величина налоговой задолженности снизится с 26 тыс. руб. до 0 тыс. руб.

Экономический эффект выражен снижением налоговой задолженности:

$$26 \text{ тыс. руб.} - 0 \text{ тыс. руб.} = 26 \text{ тыс. руб.}$$

Экономическая эффективность рассчитывается с использованием показателя возврата инвестиций (ROI), который показывает, какую долю вложенных средств возможно получить в виде прибыли или выгоды.

$$\text{ROI} = (\text{Прибыль} / \text{выгода} - \text{затраты}) / \text{затраты}$$

Учитывая, что затраты составляют 13,8 тыс. руб., а потенциальная выгода составит 26 тыс. руб., ROI имеет следующее значение:

$$\text{ROI} = (26 \text{ тыс. руб.} - 13,8 \text{ тыс. руб.}) / 13,8 \text{ тыс. руб.} = 88,4\%$$

Таким образом, внедрение налогового календаря позволяет достичь экономического эффекта в виде снижения налоговой задолженности на 26 тыс. руб., а эффективность данного мероприятия составляет 88,4%. Это говорит о том, что предложенное решение является экономически эффективным и может приносить значительную выгоду организации.

Благодаря более точному планированию налоговых платежей и своевременному учету налоговых обязательств, организация сможет избежать нехватки денежных средств при уплате налогов. Это позволит снизить риски, связанные с кассовыми разрывами, и обеспечит более стабильное финансовое положение. Снижение налоговой задолженности высвободит 26 тыс. руб., которые ранее были заморожены в виде налоговых обязательств. Эти дополнительные денежные средства могут быть использованы для погашения других обязательств, инвестиций в развитие бизнеса или накопления резервов.

Также планируется улучшение показателей финансовой устойчивости (табл. 3.2).

3.2. Изменение показателей финансовой устойчивости и ликвидности в результате предложенных мер

Показатель	Значение показателя		Изменение показателя	Нормативное значение показателя
	2022 г. факт	2023 г. прогноз		
Коэффициент финансового левериджа	3,43	3,33	– 0,10	1 и менее
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,93	0,96	+ 0,03	0,1 и более

Как можно видеть, снижение коэффициента финансового левериджа с 3,43 до 3,33 свидетельствует о снижении зависимости организации от внешнего финансирования и уровня задолженности. Это может указывать на более устойчивую финансовую позицию организации, поскольку она менее зависит от заимствованных средств и обладает большей финансовой самообеспеченностью. Увеличение коэффициента маневренности собственного капитала с 0,93 до 0,96 указывает на улучшение способности организации использовать свой собственный капитал для финансирования операций и роста. Это может означать, что организация становится более независимой и гибкой в финансовом планировании и принятии решений.

В целом, снижение коэффициента финансового левериджа и увеличение коэффициента маневренности собственного капитала свидетельствуют о повышении финансовой устойчивости и гибкости организации. Это положительные изменения, которые могут способствовать стабильному развитию и успешному управлению финансами организации.

Таким образом, в результате внедрения налогового календаря и эффективного управления налоговыми обязательствами организации удалось достичь следующих результатов.

Во-первых, снижение налоговой задолженности с 26 тыс. руб. до 0 руб. свидетельствует о эффективном контроле и управлении налоговыми платежами. Это позволяет избежать задолженности перед налоговыми органами и связан-

ных с этим проблем, таких как штрафы, пени и блокирование расчетного счета в банке.

Во-вторых, улучшение показателей финансовой ликвидности, как показано снижением коэффициента финансового левериджа и увеличением коэффициента маневренности собственного капитала. Эти изменения свидетельствуют о повышении финансовой устойчивости организации и ее способности использовать собственные ресурсы для финансирования операций.

Как следствие, внедрение налогового календаря сопровождается улучшением финансового состояния организации и снижением налоговой задолженности. Это позволяет организации оперативно и эффективно управлять своими финансами, минимизировать риски и обеспечивать стабильность в своей деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках данной монографии была рассмотрена важность финансовой устойчивости для организации и роль налогового планирования в достижении этой устойчивости. Финансовая устойчивость является ключевым фактором для успешного функционирования организации. Она обеспечивает ее способность выдерживать финансовые трудности, адаптироваться к изменениям в экономической среде и обеспечивать долгосрочную устойчивую деятельность. Отсутствие финансовой устойчивости может привести к серьезным проблемам, таким как недостаток ликвидности, невозможность погашения долгов, потеря доверия со стороны инвесторов и партнеров.

Налоговое планирование играет важную роль в обеспечении финансовой устойчивости организации. Эффективное использование налоговых инструментов позволяет снизить налоговую нагрузку и оптимизировать налоговые обязательства компании. Это создает дополнительные финансовые ресурсы, которые могут быть направлены на инвестиции, развитие бизнеса или формирование резервов для будущих финансовых платежей.

Использование инструментов налогового планирования может быть направлено на повышение финансовой устойчивости организации. Например, организация может использовать возможности получения налоговых льгот или снижения ставок налогов. Также важно анализировать и оптимизировать структуру бизнеса, чтобы избежать налоговых рисков и минимизировать налоговые обязательства.

Однако необходимо отметить, что налоговое планирование должно быть осуществлено в рамках законодательства и этических норм. Важно соблюдать требования налогового законодательства и предотвращать налоговые риски и споры с налоговыми органами.

Финансовая устойчивость является фундаментальным аспектом успешной деятельности организации. Она обеспечивает ее стабильность, рост и дол-

госрочную устойчивость. Налоговое планирование, в свою очередь, играет важную роль в обеспечении этой устойчивости, позволяя оптимизировать налоговые обязательства и создавать дополнительные финансовые ресурсы. Следовательно, организация должна уделять должное внимание анализу и управлению своей финансовой устойчивостью и активно использовать налоговое планирование в этом процессе.

В книге были проанализированы показатели экономической деятельности ООО «ТамбовТелеком», на основании чего сделаны следующие выводы. Налоговая нагрузка является крайне низкой, что может создавать потенциальный риск проведения налоговой проверки. Существуют показатели, которые налоговые органы обычно анализируют при принятии решения о проведении проверки, такие как рентабельность продаж и уровень заработной платы. Отмечается высокий уровень рентабельности организации, который значительно превышает средние значения по отрасли. При этом уровень заработной платы в организации существенно ниже среднего значения на рынке труда. Такое несоответствие может вызывать дополнительные риски проведения налоговой проверки.

Следствием низкой налоговой нагрузки и возможного проведения проверки является сокращение доступных финансовых ресурсов организации. Это может ограничить возможности инвестиций в развитие, поддержание конкурентоспособности и формирование резервов.

Существует значительный риск проведения налоговой проверки в отношении ООО «ТамбовТелеком», что подтверждается заниженной налоговой нагрузкой по отношению к среднеотраслевым показателям, высоким уровнем рентабельности и значительным занижением заработной платы. Риск налоговой проверки может негативно сказаться на финансовой устойчивости организации, так как требует отвлечения финансовых ресурсов на выплату доначислений. У организации также выявлена недостаточная ликвидность активов, что в сочетании с ростом налоговой нагрузки, включая после налоговой проверки, может привести к ситуации кассового разрыва и временной неплатежеспособности.

Авторами было предложено внедрить использование автоматизированного налогового календаря. В результате внедрения налогового календаря и эффективного управления налоговыми обязательствами, организация достигла значительных улучшений в своей финансовой устойчивости и снизила налоговую задолженность. Эти изменения имеют положительное влияние на ее финансовое состояние и долгосрочную устойчивость.

Во-первых, значительное снижение налоговой задолженности с 26 тыс. руб. до 0 руб. свидетельствует о тщательном контроле и управлении налоговыми платежами. Организация успешно применила налоговый календарь, который помогал планировать и предсказывать суммы налоговых обязательств, а также предоставлял возможность заранее распределить денежные средства для их уплаты. Это позволяет избежать просрочек в уплате налогов и связанных с этим негативных последствий, таких как штрафы и пени. Такое существенное сокращение налоговой задолженности положительно сказывается на финансовых ресурсах организации, освобождая их для инвестиций, развития бизнеса и повышения конкурентоспособности.

Во-вторых, улучшение показателей финансовой ликвидности также свидетельствует о повышении финансовой устойчивости организации. Снижение коэффициента финансового левериджа с 3,43 до 3,33 указывает на уменьшение зависимости организации от заемных средств и улучшение ее способности покрывать текущие обязательства собственными ресурсами. Вместе с тем увеличение коэффициента маневренности собственного капитала с 0,93 до 0,96 свидетельствует о росте финансовой гибкости и способности организации использовать свой капитал для финансирования текущих операций и роста.

Эти положительные изменения в финансовой устойчивости организации оказывают значительное влияние на ее деятельность и перспективы развития. Она становится более устойчивой к экономическим и финансовым рискам, имеет больше свободных средств для инвестиций и расширения производства, а также может эффективнее управлять своими финансами в долгосрочной перспективе.

Внедрение налогового календаря и эффективное управление налоговыми обязательствами привели к заметному улучшению финансовой устойчивости организации и снижению налоговой задолженности. Это позволяет ей оперировать с более стабильными финансовыми показателями, минимизировать риски и преуспевать в своей отрасли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Алексеева, А. И.** Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 529 с.
2. **Анализ** подходов к оценке финансовой устойчивости предприятия для целей повышения ее эффективности / Т. Н. Егорушкина, Н. В. Красникова, А. С. Егорушкина, С. М. Ксенофонтов // Студенческие научные достижения : сб. статей II Междунар. научно-исследовательского конкурса, 2019. – С. 150 – 154.
3. **Артеменко, Д. А.** Применение методов риск-менеджмента в системе управления нематериальными активами компании / Д. А. Артеменко, Г. А. Артеменко // Статистика – язык цифровой цивилизации : сб. докладов II Открытого российского статистического конгресса (Ростов-на-Дону, 4 – 6 декабря 2018). – Ростов-н/Д. : АзовПринт, 2018. – С. 343 – 349.
4. **Бабаев, А. Б.** Природа экономического роста / А. Б. Бабаев // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. – 2021. – № 1. – С. 14 – 16.
5. **Башашкина, Г. Ю.** Совокупность мероприятий по управлению налоговыми рисками в виде экономико-математической модели затрат на оборону // Управленческий учет. – 2021. – № 2-1. – С. 18 – 29.
6. **Болтава, А. Л.** Инструменты оценки финансовой устойчивости предприятия / А. Л. Болтава, Г. Ю. Башашкина // Научный вестник Южного института менеджмента. – 2020. – № 2. – С. 35 – 41.
7. **Болтава, А. Л.** Анализ финансовой устойчивости торгового предприятия в рыночной среде / А. Л. Болтава, В. А. Будтуева // Научный вестник Южного института менеджмента. – 2019. – № 4(28). – С. 78 – 83.
8. **Быкаров, В. Л.** Финансово-экономическое состояние предприятия : практическое пособие / В. Л. Быкаров, П. Д. Алексеев. – М. : ПРИОР, 2023. – 96 с.

9. **Воробьева, Е. И.** Анализ научных подходов к сущности финансовой устойчивости предприятий / Е. И. Воробьева // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. – 2015. – № 4. – С. 22 – 27.
10. **Ганиева, Р. Д.** Оценка финансовой устойчивости предприятия на основе метода оценки обеспеченности СОС / Р. Д. Ганиева, Р. С. Балыкбаева // NovaInfo. – 2014. – № 28. – С. 305 – 308.
11. **Гребешкова, И. А.** Оценка налоговой нагрузки российских организаций как инструмент управления национальной налоговой системой : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / И. А. Гребешкова ; ФГБОУ ВО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – М., 2021. – 215 с.
12. **Дворецкая, Ю. А.** Внедрение налогового менеджмента на предприятии / Ю. А. Дворецкая, Н. Н. Ковалева, О. Н. Кузнецова // Экономика. Социология. Право. – 2021. – № 3(23). – С. 15 – 20.
13. **Егорушкина, Т. Н.** Актуальные проблемы развития инфраструктуры региональной оптовой торговли в условиях конкурентного рынка / Т. Н. Егорушкина // Естественно-гуманитарные исследования. – 2019. – № 2. – С. 43 – 48.
14. **Егорушкина, Т. Н.** Обоснование направлений диверсификации предприятий угольной промышленности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Т. Н. Егорушкина ; Тул. гос. ун-т. – Тула, 2002. – 22 с.
15. **Егорушкина, Т. Н.** Применение методов и инструментария финансового анализа в условиях неопределенности и риска / Т. Н. Егорушкина // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2020. – Т. 13. – С. 1796 – 1800.
16. **Егорушкина, Т. Н.** Совершенствование механизмов государственного регулирования в обеспечении стабильного развития экономики России / Т. Н. Егорушкина // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 30. – С. 66 – 70.
17. **Егорушкина, Т. Н.** Интернет-маркетинг как инструмент повышения эффективности бизнеса в условиях интернет-среды / Т. Н. Егорушкина,

Е. В. Панферова, С. А. Швецов // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 2. – С. 186 – 190.

18. **Егорушкина, Т. Н.** Создание высокоэффективной системы внутреннего контроля на предприятии в период влияния внешнеэкономической конъюнктуры на экономику России / Т. Н. Егорушкина, Е. В. Этова // Вестник Академии Знаний. – 2021. – № 12(1). – С. 27 – 35.

19. **Клинчаева, Н. Ф.** Методы и инструменты налогового планирования в организации. // Новая наука: от идеи к результату. – 2016. – № 5-1(84). – С. 99 – 101.

20. **Ковалев, В. В.** Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 451 с.

21. **Конституция** Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г. с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL : <http://www.pravo.gov.ru>, 04.07.2020.

22. **Куликова, М. А.** Анализ финансовой устойчивости организации в условиях кризисных явлений / А. И. Данилова, М. А. Куликова // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа, аудита и финансов : сборник научных трудов. – 2019. – С. 48 – 54

23. **Куликов, Н. И.** Оценка финансового состояния предприятия, пути его улучшения / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2016. – 95 с.

24. **Куликов, Н. И.** Налоги и налогообложение (специальные налоговые режимы) : учебное пособие / Н. И. Куликов, М. А. Куликова // Тамбовский государственный технический университет. – ЭБС АСВ, 2022 – С. 21 – 29.

25. **Куликов, Н. И.** Налоги и налогообложение : учебное пособие / Н. И. Куликов, Е. А. Кириченко // Тамбовский государственный технический университет. – ЭБС АСВ, 2015. – С. 149 – 154.

26. **Куликов, Н. И.** Анализ структуры и динамики финансовых результатов предприятия на основе финансового учета и отчетности / Н. И. Куликов //

Материалы V Международной научно-практической конференции. – 2022. – Вып. 5. – С 136 – 141.

27. **Налоговый кодекс** Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 29.05.2023, с изм. от 31.05.2023) // Собрание законодательства РФ. – 07.08.2000. – №32. – Ст. 3340.

28. **Об утверждении концепции** системы планирования выездных налоговых проверок : приказ ФНС России от 30.05.2007. – № ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012)// Документы и комментарии. – 13.06.2007. – № 12.

29. **Орлова, О. Е.** Анализ бухгалтерского баланса / О. Е. Орлова // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2018. – № 3. – С. 29 – 37.

30. **Относительные показатели** финансовой устойчивости предприятия [Электронный ресурс] // Финансовый директор. – URL : <https://www.fd.ru/articles/159372-otnositelnye-pokazateli-finansovoy-ustoychivosti-predpriyatiya>

31. **Проблемы** достижения хозяйственной устойчивости и социальной сбалансированности: императивы экономической политики / под ред. Г. Б. Клейнера, Х. А. Константиныди, В. В. Сорокожердьева. – М. : АНО «Научно-исследовательский институт истории, экономики и права», 2017. – 303 с.

32. **Пожидаева, Т. А.** Практикум по анализу финансовой отчетности: учебное пособие / Т. А. Пожидаева, Л. С. Коробейникова, Н. Ф. Щербакова. – М. : КноРус, 2021

33. **Потапенко, А. В.** Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / А. В. Потапенко. – СПб. : Троицкий мост, 2021.

34. **Растова, Ю. И.** Экономика организации (предприятия) : учебное пособие / Ю. И. Растова, С. А. Фирсова. – М. : КноРус, 2019.

35. **Савицкая, Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – 6-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2023. – 378 с.

36. **Упрощенный режим** налогообложения // Федеральная налоговая служба. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL : https://www.nalog.gov.ru/rn68/yul/organization_pays_taxes/simplified_system/

37. **Филенко, А. С.** Корпоративный налоговый менеджмент и его организационный инструментарий / А. С. Филенко // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства. – 2019. – С. 561 – 564.

38. **Фокина, О. М.** Экономика организации (предприятия) : учебное пособие / О. М. Фокина, А. В. Красникова. – М. : КноРус, 2021.

Научное электронное издание

КУЛИКОВ Николай Иванович
ВДОВИНА Екатерина Сергеевна
КУЛИКОВА Мария Анатольевна

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Монография

Редактирование И. В. Калистратовой
Графический и мультимедийный дизайнер Т. Ю. Зотова
Обложка, упаковка, тиражирование И. В. Калистратовой

ISBN 978-5-8265-2717-7



Подписано к использованию 19.12.2023.

Тираж 50 шт. Заказ № 184

Издательский центр ФГБОУ ВО «ТГТУ»
392000, г. Тамбов, ул. Советская, д. 106, к. 14
Тел./факс (4752) 63-81-08.
E-mail: izdatelstvo@tstu.ru