

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
Направление 38.03.02 Менеджмент
Кафедра менеджмента

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Моделирование оптимальной налоговой нагрузки для предприятия

УДК 336.225.5:658.14

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3A2A1	Дорохова Ульяна Викторовна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент	Баннова Кристина Алексеевна	к.э.н.		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Криницына Зоя Васильевна	к.т.н.		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Громова Татьяна Викторовна			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Менеджмента	Чистякова Наталья Олеговна	к.э.н.		

Томск – 2017 г.

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
Направление 38.03.02 Менеджмент
Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой
Чистякова Н.О.
(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы, дипломной работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
З-ЗА2А1	Дороховой Ульяне Викторовне

Тема работы:

Моделирование оптимальной налоговой нагрузки для предприятия
Утверждена приказом директора (дата, номер)

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i>	1. Отчеты по производственной и преддипломной практике. 2. Научная литература. 3. Статьи в периодических печатных изданиях. 4. Аналитические обзоры из сети Интернет. 5. Данные, предоставленные ООО «Ресурс-Ойл». 6. Отчетность ООО «Ресурс-Ойл» за 2014 – 2016 гг.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	1. Теоретические основы налоговой нагрузки 2. Оценка финансового состояния ООО «Ресурс-Ойл» 3. Моделирование оптимальной налоговой нагрузки 4. Социальная ответственность компании.
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	Таблица 1 – Налоговые ставки по налогу на прибыль для организаций в РФ Таблица 2 – Налоговые ставки налога на прибыль в разных странах мира Таблица 3 – Горизонтальный анализ баланса ООО «Ресурс-Ойл» Таблица 4 – Вертикальный анализ баланса ООО «Ресурс-Ойл»

	Таблица 5 – Структура баланса ООО «Ресурс-Ойл» Таблица 6 – Вертикальный анализ финансовых результатов ООО «Ресурс-Ойл» Таблица 7 – Горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «Ресурс-Ойл» Таблица 8 – Определение ликвидности баланса Таблица 9 – Расчет показателей платежеспособности и ликвидности Таблица 10 – Расчет показателей рентабельности Таблица 11 – Расчет показателей деловой активности Таблица 12 – Расчет показателей финансовой устойчивости Таблица 13 – Вероятность банкротства предприятия ООО «Ресурс-Ойл» по 2-х факторной модели Альтмана Таблица 14 – Вероятность банкротства предприятия ООО «Ресурс-Ойл» по 5-ти факторной модели Альтмана Таблица 15 – Процент налоговых поступлений по разным странам мира. Рисунок 1 – Кривая А. Лаффера Рисунок 2 – Динамика поступлений от налога на прибыль в долях ВВП Рисунок 3 – Структурная схема ООО «Ресурс-Ойл» Рисунок 4 – Прирост по статьям баланса по результатам 2015 года Рисунок 5 – Прирост по статьям баланса по результатам 2016 года Рисунок 6 – Прирост активов по результатам 2015 года Рисунок 7 – Прирост активов по результатам 2016 года Рисунок 8 – Прирост источников финансирования по результатам 2015 года Рисунок 9 – Прирост источников финансирования по результатам 2016 года Рисунок 10 – Кривая Лаффера для предприятий нефтяной промышленности Рисунок 11 – Кривая Лаффера для предприятий металлургической отрасли Рисунок 12 – Кривая Лаффера для предприятий розничной торговли Рисунок 13 – Кривая Лаффера для IT-компаний Рисунок 14 – Кривая Лаффера для предприятий автомобилестроения Рисунок 15 – Определение оптимальной налоговой нагрузки для ООО «Ресурс-Ойл»
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность компании	Криницына Зоя Васильевна

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент	Баннова Кристина Алексеевна	к.э.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-ЗА2А1	Дорохова Ульяна Викторовна		

Оглавление

Реферат	5
Введение.....	6
1 Теоретические основы налоговой нагрузки.....	8
1.1 История формирования налога.....	8
1.2 Налоговая нагрузка в Российской Федерации	21
1.3 Налоговая нагрузка по странам мира.....	27
1.4 Анализ оптимальной налоговой нагрузки.....	34
2 Оценка финансового состояния ООО «Ресурс-Ойл».....	37
2.1 Характеристика объекта исследования	37
2.2 Анализ финансовых показателей ООО «Ресурс-Ойл»	41
3 Моделирование оптимальной налоговой нагрузки.....	60
3.1 Определение оптимальной налоговой нагрузки по странам мира	60
3.2 Принципы моделирования оптимальной налоговой нагрузки	65
3.3 Расчет оптимальной налоговой нагрузки ООО «Ресурс-Ойл»	67
4 Социальная ответственность	73
Заключение	80
Список использованных источников	82
Приложение А Перечень программ КСО ООО «Ресурс-Ойл»	86

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит: 86 страниц, 16 рисунков, 18 таблиц, 43 использованных источника, 1 приложение.

Ключевые слова: налогообложение, доходность бюджета, налог на прибыль, оптимальная налоговая нагрузка, экономический рост.

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью «Ресурс-Ойл».

Цель работы – смоделировать уровень оптимальной налоговой нагрузки для предприятия с учётом производственной функции и уровня инфляции.

В процессе исследования проводились: сбор и обобщение теоретических аспектов налогообложения, рассмотрение деятельности компании ООО «Ресурс-Ойл».

В результате исследования: проведена оценка финансового состояния указанного предприятия, предложена и апробирована модель для определения оптимальной налоговой нагрузки.

Предложенная методика определения оптимального уровня налоговых нагрузок для предприятия может послужить научно-методической базой для дальнейших научно-исследовательских работ по оптимизации налоговых ставок по налогам для юридических лиц.

Введение

Государство, стремясь увеличить налоговые поступления в бюджет, стремится ужесточать налоговую систему для коммерческих предприятий, завышая ставки по налогам. При этом уже на протяжении нескольких тысяч лет величина налоговой ставки не имеет каких-либо обоснований, а регулируется лишь методом проб и ошибок.

Современные ученые и экономисты, опираясь на теорию Артура Лаффера, отстаивают гипотезу о том, что добиться максимальных поступлений в бюджет можно лишь при оптимальной, а не максимальной налоговой ставке.

Состояние системы налогообложения в стране напрямую влияет на уровень её экономического развития. Например, прибыль, являясь одним из основных инструментов регулирования экономического развития страны, также является источником развития бизнеса. Поэтому изучение налога на прибыль, и в частности, его налоговой ставки, актуально, с одной стороны, для большинства предприятий, которые стремятся оптимизировать свои налоговые платежи, а с другой стороны – для государства, которое стремится к оптимальному формированию своего бюджета. В связи с этим, налоговая политика как косвенный метод государственного регулирования приобретает особую актуальность.

На данный момент многими учеными ведутся исследования по определению оптимального размера налоговой ставки, но ещё никем не создана абсолютно четкая и выверенная научная теория. Из-за отсутствия количественно-расчетных методик определения оптимальной налоговой ставки остается прибегать к моделированию данного процесса.

Организации нефтяной отрасли характеризуются высоким уровнем изъятия средств, в отличие от других отраслей российской экономики. Так, нефтяная отрасль и нефтяные компании приносят в федеральный бюджет России более 40% дохода. Оптимизация налогообложения компаний нефтяной

отрасли является глобальной задачей не только этих компаний, но и законодательных органов власти государства.

В соответствии с этим, целью данной работы является моделирование оптимального размера налоговой ставки налога на прибыль.

Для достижения данной цели ставятся следующие задачи:

- 1) Изучение истории формирования налога;
- 2) Исследование и анализ налоговой нагрузки в РФ и других странах;
- 3) Изучение современных методов по оптимизации налоговой нагрузки;
- 4) Оценка финансового состояния ООО «Ресурс-Ойл»;
- 5) Определение оптимальной налоговой нагрузки на основе предложенной математической модели.

Объектом исследования в работе является компания ООО «Ресурс-Ойл».

Предмет исследования в работе – методы и подходы к определению уровня оптимальной налоговой нагрузки для предприятия.

Работа представлена четырьмя главами. В первом разделе работы рассмотрен теоретический вопрос формирования налога. Изучены и проанализированы налоговые нагрузки в странах мира, а также современные подходы к оптимизации налоговой нагрузки. Во втором разделе работы рассмотрена деятельность ООО «Ресурс-Ойл» и представлена оценка его финансового состояния. В третьем разделе предложена и применена модель для определения оптимальной налоговой нагрузки для ООО «Ресурс-Ойл». Четвертый раздел работы посвящен социальной ответственности ООО «Ресурс-Ойл».

Информационной базой работы являются:

- учебная литература, периодические издания;
- электронные ресурсы;
- данные, предоставленные ООО «Ресурс-Ойл»

1 Теоретические основы налоговой нагрузки

1.1 История формирования налога

Прежде чем понять какой-либо термин и явление в целом, необходимо изучить историю его формирования. Для становления научного представления о современных системах налогообложения, о причинах возникновения и закрепления тех или иных форм налоговой системы, необходимо изучить эволюцию данного понятия. Представление об историческом формировании налогов даст возможность ответить на вопрос «Почему в одних странах преимущественно развиты одни налоги, а других странах – другие?», рассмотреть причины происходящих изменений в налогообложении, а также выявить прямую связь системы налогообложения и экономического развития страны.

Безусловно, социально-экономическое развитие общества и государства тесно связано с эволюцией налогов. С одной стороны, развитие товарно-денежных отношений, усовершенствование материального производства, изменение форм государства и его функций приводило к изменению формы и количества налогов, а также совершенствованию методов их взимания. С другой стороны, налоги стали необходимостью для ускорения общественного развития, обеспечивая сосредоточение ресурсов в общественно важные проекты, такие как: образование и наука, воздушно-космическая и военная оборона, охрана окружающее среды и т.п. [1].

Существует несколько подходов к периодизации эволюции налогов. Например, автор книги «A General Theory Of Tax Structure Change During Economic Development» (1966) Харли Х. Хайнрайх, выделяет в своей работе пять стадий эволюции налогообложения [2,3]. А один из представителей основоположников современной теории финансов Р. Масгрей в процесс эволюции налогов разделил лишь две стадии: раннюю и позднюю [4].

Наибольшей популярностью среди многих русских ученых пользуется периодизация И.И. Янжула, известного ученого XIX века, который предложил выделять три этапа развития налогообложения [1,4].

Первый период – период зарождения, соответствовал временам Древнего мира и раннего Средневековья, когда налоги имели случайный характер и не участвовали в пополнении казны государства. Второй этап эволюции характерен XVI – XVIII векам, когда налоги приобрели неотъемлемый характер и стали основным источником финансирования доходов государства. При этом преимущественными видами новых налогов были – косвенные. Третий этап берет свое начало в XIX веке. В этот период налоги имеют меньшее разнообразие и наделены более совершенными методами их взимания. Рассмотрим каждый этап более подробно.

Первый этап эволюции соответствовал Древнему миру и Средневековью, который принято считать периодом зарождения налогообложения. Форма налога в самой глубине веков носила скорее характер жертвоприношения. В эти времена преобладал неналоговый доход, и налоги не являлись источником пополнения казны, а носили лишь случайный характер. Важную роль в доходах государств играла эксплуатация своих земель. В Древнем Египте продавали зерно, в раннем Средневековье занимались продажей сахара, табака, вина и соли. Сбор налогов легко замещался выполнением различных повинностей [1,5,6].

На этапе зарождения налогам свойственно было иметь переходные формы, среди которых можно встретить: «частные-подарки», сборы за имущество с определенным процентом взимания, пошлины и другие формы сборов, которые, так или иначе, представляли собой замаскированную форму налога.

Невостребованность такой экономической категории как налог в такой период развития можно объяснить следующим:

- слабость государственной власти;
- отсталость денежного хозяйства;

- удовлетворение потребностей государства осуществлялось, не прибегая к применению налогов;
- частноправовой характер отношений между людьми и государством, который был унаследован у королевских властей.

По мнению ученого-экономиста и педагога России (начала XX века) И.Х. Озерова именно наличие общественно-правовых отношений мешало введению налога в чистом виде. Вовсе не тесные связи между людьми в тот период времени позволяли получать плату граждан лишь за какие-либо услуги, а не ради общего блага, т.к. граждане не воспринимали идею общественного блага [7].

Как уже отмечалось выше, на этапе зарождения налогообложения налог имели случайный характер, и вводился в основном по особым случаям, прежде всего войнам. В конце первого этапа эволюции налога уже вступают в силу налоговые отношения, но лишь между государством и общинами, а не с индивидуальными плательщиками. Основными формами вновь появляющихся налогов были: акцизы, пошлины, земельные, имущественные и подушные налоги. Сумма таких налогов исчислялась со слов граждан по опросу их семенного положения, объема их имущества, переписи населения и др. Еще в те времена возникли местные налоги на строительство мостов, дамб, на содержание малоимущих и тому подобное.

Второй период эволюции налогообложения характерен становлением налогов как основного источника государственных доходов. Теперь налог носит не чрезвычайный и временный характер, а самый что ни на есть постоянный и обязательный. В основе таких кардинальных изменений лежит несколько предпосылок.

Во-первых, стали развиваться товарно-денежные отношения, что привело к замене налогов в натуральной форме к уплате денежной суммы. Во-вторых, усилилась государственная власть. И наконец, в-третьих, с появлением административного аппарата и созданием постоянной армии стали расти потребности государства [4].

Вместе с ростом финансовых потребностей государства начало расти многообразие налогов. В XVI-XVIII века была самая разветвленная налоговая система. В некоторых странах вводилось порядка двухсот новых видов косвенных налогов. Прямые налоги тоже были характерны многочисленностью, а также странностью и случайностью. Так, Англия ввела налог на покойников и бороды, а в Виртмберге существовал специальный налог на соловьев. И это далеко не все примеры странных взиманий того времени.

На втором этапе развития системы налогообложения, преимущественную роль в обеспечении государства финансами играли непрямые налоги, хотя доля прямых налогов также присутствовала. Основными формами прямого налога являлись земельный и подушный налоги. Подушный налог преобладал в основном в России и во Франции. В то время как в Англии, начиная с XIV века, прямые налоги взимаются в форме подоходного и земельного налогов.

На этом этапе налоги, являясь основным источником финансирования государственной казны, также являются инструментом государственного регулирования социально-экономических отношений. Примерами таких регулирований стали введения налогов на холостяков в Англии, освобождение от налогов многодетных граждан Испании, имевших не менее шестерых детей. Также были налоговые льготы для переселенцев в Испанию, и т.д.

С развитием национальных государств во времена Позднего Средневековья усложняются общенациональные цели и вместе с этим увеличиваются расходы на их достижение. Такие изменения ведут за собой повышение роли налогов, а именно общегосударственных налогов. Кроме того в странах Европы стала создаваться сеть учреждений финансовых систем. На уровне округов и провинций создавались отделения по управлению налогообложением. Стал осуществляться надзор за такими учреждениями вышестоящим контролером финансового совета, который считался министром финансов.

Не смотря на развитие государственного аппарата, в сборе налогов важную роль играла откупная система. Она развивалась во Франции, Германии, Турции, Италии и Румынии в XVIII веке. Первые, кто перешли на бюрократический способ налогообложения и отказались от системы откупщиков, стала Англия и Франция.

Финансовая система Руси стала складываться во времена князя Олега в конце IX века. Особую роль в формировании российского налогообложения сыграло татаро-монгольское нашествие. В этот период стала развиваться и откупная система на Руси, просуществовавшая вплоть до середины XIX века. Даже после избавления татаро-монгольского ига русский народ должен был отдавать дань московскому князю. Большую часть доходов казна получала за счет косвенных налогов. До правления Петра I в государстве не было упорядоченной финансовой и налоговой системы. С его приходом к правлению и проведением налоговой реформы в 1717 г., заменив множество налогов одной подушной податью (прямым налогом), он смог добиться реорганизации управления финансами и самой структуры доходов в целом. Теперь косвенные налоги составлял одну четверть общей казны. Также при Петре I были установлены больше таможенные пошлины на импортный товар. Следующие преобразования налоговой системы проводились при Екатерине II, а затем в период правления Александра II. Прямой налог подушной подати утратил свою силу, и на замену ему вводились другие налоговые сборы и отменялись налоги, оказывающие негативное воздействие на уровень жизни населения [6].

Третий этап эволюции налоговой системы берет свои начала в конце XVIII века и продолжается по настоящее время. Новую эпоху развития выделяют наряду с развитием производства, капитала и труда и его концентрации на больших предприятиях, а также с развитием общественной жизни в целом. С ростом общественных интересов и потребностей экономические отношения стали усиливать связи между людьми, что привело к росту бюджета, увеличению расходов из задач, стоящих перед современным государством. Изменения произошли и в общественном сознании, теперь люди

понимали, что государство на законных правах может вводить и удерживать налоги. На таких условиях налог вышел на уровень общественно-правового источника доходов государства.

В третьем периоде развития стали возникать более совершенные формы налогообложения. В таких странах как Англия, Франция, Германия Россия, США ввели подоходный налог. С XX века развитие налогообложения промышленности, торговых и транспортных предприятий приводит к вводу налога с оборота, который позволил отказаться от акцизов на товары массового спроса. Также приобретает популярность налог на добавленную стоимость. Развитие социального законодательства особенно в Германии, Швеции и Великобритании приводит к появлению социальных налогов. С 1883 года появилась помощь больным и медицинское страхование. С 1908 г. ввели пенсию для пожилого населения. Чуть позднее появилось обязательное страхование безработных.

На третьем этапе становления налоговой системы изменились налоговые принципы. Теперь в налоговую систему не входила масса многообразных налогов, не отвечающая своему назначению и тормозящее развитие хозяйственной системы, а предпочтение отдавалось относительно небольшому количеству эффективных налогов.

В результате демократических движений и приобретения важности местного управления законодательной властью было принято разграничивать доходы местного и государственного бюджетов. Основными видами местного налогообложения являются: имущественные, земельные, подоходные, транспортные, налог на наследство, а также налог на продажу, экологический налог и т.п.

Стремительно создавались налоговые органы (комиссии) и органы контроля по выяснению достоверности взимания налогов. К государственным чиновникам, утвержденными налоговыми инспекторами выдвигались новые требования: наличие высшего образования, высокие требования к личным и деловым качествам гражданина. Кроме того, создавались апелляционные

комиссии по работе с жалобами налогоплательщиков и административные суды по решению спорных вопросов налогового права.

В процессе заключительного периода эволюции систем налогообложения создавались условия для контроля над деятельностью налоговых служб, поиска путей эффективных модернизаций системы, а также защиты прав налогоплательщика. Помимо влияния внутренних факторов становления современных форм налоговой системы значительную роль сыграло влияние внешних факторов. А именно международная конкуренция и развитие международных экономических отношений. Такие факторы позволяли развивать сотрудничество между налоговыми институтами, усовершенствовать основные формы налогов и национальное налоговое законодательство, устанавливать современные тенденции в развитии налогообложения [1,4,8].

Анализируя предложенный И.И. Янжулом подход к эволюции налогообложения можно отметить, что исторический экскурс по становлению налоговой системы интересен не только с познавательной точки зрения, но и с точки зрения выявления закономерностей изменчивости роли и формы налогов во времени и в целом процесса формирования налогообложения. Очевидно, что налог, став главным источником финансирования и инструментом регулирования хозяйственных процессов, прошел долгий исторический путь своего развития. При этом налоги стали не только экономической, но и социально-политической категорией.

Выявление закономерностей развития налога привело к зарождению теорий налогообложения, которые тоже имеют свою историю. Первой общей теорией выдвинутой в условиях Средневековья стала «Теория обмена» и множество ее разновидностей. Но массу разновидностей объединяла их единая методологическая основа, которая заключалась в том, что налог признавался возмездным на государственные услуги. Представителями учений данной теории являются: французские просветители Монтескьё Ш.Л. и С. де Вобан, известный русский экономист Кулишер И.М., английский философ Т. Гоббс, французские мыслители О. Мирабо и Вольтер, а также более поздние

представители Дж. Мак-Куллох и А. Тьер. Все они настаивали, что налог имел выгодный и договорной характер, выступая платой за осуществления государством своих функций по защите и страхованию граждан, а также охране правопорядка.

Последующей теорией налогов стала «Классическая теория» английской и французской финансовых школ. Другое ее название – «Теория налогового нейтралитета». Основную роль в развитии классической теории сыграли английские экономисты А. Смит и Д. Рикардо, хотя родоначальником данного учения о налогах был У. Петти. Представителем данной теории во Франции был П. Буагильбер. Концепция данной теории также строилась на позициях «Теории обмена». Основная идея данных учений заключалась в концепции производительного труда. Особое внимание уделяется объектам налогообложения, их размеру и разнообразности. Отстаивая свободу рыночной торговли и предпринимательства, представители классической теории протестовали чрезмерному налоговому бремени на экономику.

Вслед за «Классической теорией» возникла «Теория налога как жертвы», в основу которой входили идеи Средневековья, рассматривая налог как инструмент жертвоприношения. Приверженцами такой теории стали: К.Т. Эберг, Д.С. Милль, И. Канар, Ж.С. де Сисмонди, И.И. Янжул, Я. Таргулов, С.Ю. Витте, И.И. Тургенев и др. Развивая данную идею, все ее представители ассоциировали уплату налогов как жертву на благо государства, без получения ими какого-либо эквивалента.

На рубеже XIX – XX веков на смену «Теории налога как жертвы» приходит «Теория удовлетворения коллективных потребностей». Такое неоклассическое направление связывают с именами: В. Парето, Л. Вальраса, Д.Б. Кларка, А.А. Соколова и А. Маршала. В рамках такого направления, с учетом направленности государственных функций в пользу коллективных потребностей, налог является принудительной мерой удовлетворения именно этих потребностей. Авторы этой теории разграничивали коллективную и индивидуальную потребности. Отсюда следовало различать и способы оплаты

расходов двух видов потребностей. По мнению авторов, государство, удовлетворяя потребности коллектива, не может оказывать услуги рыночного характера, а должно иметь иную основу. Не имея общественной эквивалентности, неделимые коллективные потребности должны были оплачиваться за счет принудительно собранных налогов. Это свидетельствует о том, что в данной теории просматривается идея общей теории обмена [8,9,10].

В дальнейшем роль налогов в жизни государства и общественном прогрессе только возрастала. И различные аспекты налогообложения стали заслуживать внимания и находить место в любой значимой экономической теории на индивидуалистических началах. Так, в рамках «Кейнсианской концепции государственного регулирования» английский экономист Дж.М. Кейнс внес большой вклад в развитии теории налогов. По его мнению, налоговая политика оказывала мощное воздействие на занятость населения и экономический рост в целом. Джон Мейнард считал, что налогообложение в виде изъятых доходов полезно не только с точки зрения финансирования текущих расходов государства, но и возможности инвестирования этих средств. Экономист полагал, что снижение налоговых нагрузок приведет к уменьшению доходов бюджета, и как следствие, к экономической неустойчивости. Главным его вкладом в теорию налогов было обозначение их значимости как функции регулирования. В налогообложении Дж. М. Кейнс признал еще одну положительную роль – возможность воздействия на перераспределение ресурсов в экономике [6].

В 1950-е годы на основании кейнсианской теории стали формироваться различные школы, разрабатывающие альтернативные взгляды на налогообложение. Согласно новой «некейнсианской теории» необходимо применять более активную налоговую политику, повышая налоги с доходов населения для превращения их в государственные инвестиции. Данные теории имели большую популярность в развитых странах, что привело к социалистической ориентации и нескончаемой инфляции. В результате к 1970-

м годам многие политические деятели стали обращаться к идеям неолиберализма.

«Неолиберальная концепция государственного регулирования экономики» возникла в 1930-х годах как альтернатива кейнсианству. Неолиберализм опровергал позицию активного государственного вмешательства в экономику, наделяя государство функцией «ночной охраны». Для них система экономических отношений является эффективной формой хозяйствования, необходимого для экономического развития. По их мнению, рынок отличается «естественным порядком» и «способностью к саморегулированию» [8].

Одним из выдающихся представителем неолиберальной школы, а также автором «теории экономического предложения» является американский экономист А.Лаффер. С помощью эмпирических исследований он выразил зависимость налоговой ставки, доходов бюджета и налоговой базы. Кроме того, на примере США А. Лаффер показал, что действующая налоговая нагрузка достигла того уровня, когда она становится препятствием экономического роста страны. На основе таких концептуальных выводах А. Лаффера в США в конце 70-х – начале 80-х годов XX века были проведены налоговые реформы, которые оказались неудачными. «Рецептам» его теории следовала и российская экономическая политика в конце 1990-х годов. Кривая А. Лаффера, олицетворяющая его теорию, говорит о том, что доходы в бюджет растут, и будут поступать только при налоговых нагрузках, не превышающих критического значения (Рисунок 1) [6].

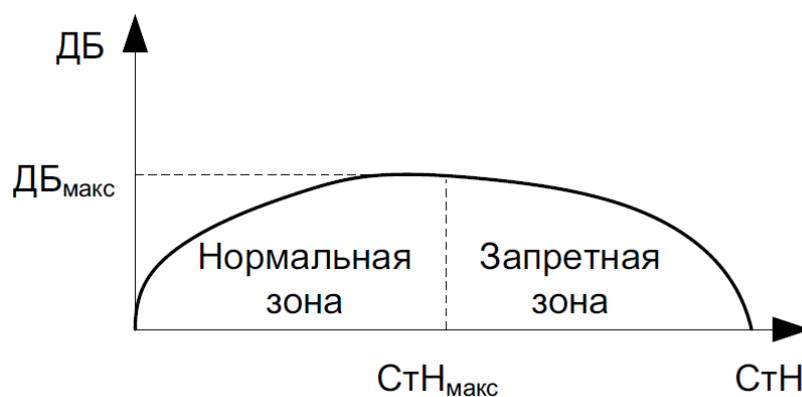


Рисунок 1 – Кривая А. Лаффера:

СтН – налоговая ставка; ДБ – доходность бюджета; СтН_{макс} – максимальная налоговая ставка; ДБ_{макс} – максимальная доходность бюджета.

Некоторые в его кривой видели параболическую зависимость заинтересованности предприятий расширять производство от величины налоговой ставки в координатной плоскости. Кто-то связывал его кривую с окупаемостью временного снижения доходности в бюджет за счет налогов, вследствие сокращения налогового бремени в начале реформы и расширения налоговой базы в будущем.

Сторонники теории Лаффера полагали, что в период спада бюджетного дохода целесообразно снизить налоговую нагрузку, что поспособствует росту производства, и, следовательно, выведет экономику государства из кризисного состояния.

По мнению А. Лаффера максимально допустимой налоговой нагрузкой может быть ставка, не превышающая 30% от общего дохода. Увеличение данного уровня провоцирует развитие теневой экономики, отсутствие заинтересованности в предпринимательской деятельности, и особенно снижает инвестиционную активность в стране [9].

Концепция А. Лаффера не подтвердила свою работоспособность на практике. И в 1990 году ставку подоходного налога были вынуждены повысить. Очевидно, что максимально допустимый уровень ставки имеет место быть, и он в силах оградить страну от ущерба в экономике, но предельный уровень

налоговой ставки очень трудно определить, ведь в странах различные экономические условия, и такой предел должен быть у всех свой [9].

Вслед за концепцией неолиберализма в истории налоговой теории почетное место занимает концепция «неоклассического синтеза». Яркими представителями данного направления стали: Дж. Хикс, П. Са-муэльсон и В. Леонтьев. В рамках данной концепции была предпринята попытка «примирить» различные подходы к анализу основных экономических процессов, и вопрос налогообложения не был исключением. Рассматривается возможность обеспечить максимальную занятость, низкий уровень инфляции и экономический рост с помощью проведения активно денежно-кредитной и налоговой политики. По мнению авторов, налог несет не только негативную, но и позитивные функции. Помимо воздействия на инфляцию, финансового обеспечения государственных расходов и стимулирования экономического роста, налог является инструментом регулирования распределения ресурсов в экономике [8].

В 60-х годах XX века зародилась новая теория «общественного выбора», расширившая сферу анализа вопросов налогообложения и государственных расходов. Новая теория представляла собой институциональную концепцию, в рамках которой налог является предметом коллективных действий и объектом общественного согласия.

Теорию общественного выбора связывают с именем Дж. Бьюкенена. По его словам, теоретические основы данного учения были взяты у шведского экономиста К. Викселля. В своих работах в конце XIX века Виксель первый рассматривал институциональную структуру коллективных решений. Сторонники «теории общественного выбора» свое внимание акцентируют не только на экономических проблемах, но и на политическом устройстве общества, его демократических и правовых институтах.

Так, Дж. Бьюкенен предложил систему налогообложения, при которой подоходный налог должен взиматься без исключений. Таким образом, он хотел добиться прозрачности налоговой системы, примирения различных социальных

групп и доверия граждан. Можно отметить, что в рамках новой теории налогов присутствует новая трактовка их сущности, теперь налоги выступают институтом организованного общества. В данную сущность заложены следующие положения:

- налог является правовой категорией;
- налог характерен всеобщим характером в случае поощрения обществом его уплаты, и порицания в противном случае;
- налог определяет денежные отношения между хозяйствующими субъектами и государством [9].

Анализируя исторический экскурс теорий налогообложения и самого налога можно сделать следующие выводы:

1. Налог возник вместе с возникновением государства и необходимостью финансирования государственных расходов.

2. Развитие налогообложения основывалось на практике методом проб и ошибок, посредством влияния таких факторов как: войны, желания правителя, стихийные бедствия и т.д. И только с XVIII века стала формироваться теоретическая база налогообложения.

3. Опережая финансовую науку, практика налогообложения столкнулась с неприятием общества взимания налогов. Во избежание уклонений от уплаты налогов было необходимо теоретическое обоснование налогообложения.

4. Увеличение налоговой нагрузки осуществлялось в связи с экономическим ростом страны и общего благосостояния.

5. Налоговое бремя в результате своей истории стало инструментом регулирования экономических процессов государства.

6. Только в начале XX века финансовой наукой, опираясь на учения о правовом государстве и идею неоклассической концепции, была обоснована необходимость налоговой системы и определена её природа, неоспариваемая и в начале XXI века.

1.2 Налоговая нагрузка в Российской Федерации

Определение налога, указанное в ст.8 части первой Налогового кодекса РФ, звучит следующим образом: «Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований» [11].

В различных источниках информации можно встретить множество определений и характеристик налогов, их классификацию, экономическую сущность и выполняемые функции, а также набор характеризующих элементов налога. Одним из основных элементов, без которого невозможно начисление налогового платежа, является налоговая ставка.

Согласно Налоговому кодексу РФ (ст. 53 части первой), «налоговая ставка представляет собой величину налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы» [11].

Авторы разных литературных источников также придерживаются этого определения, можно встретить лишь перефразированное описание данного понятия, но суть остается той же. Например, автор более 180 публикаций, статей и книг по финансовому праву А.В. Брызгалин в своей работе 1998 года определяет налоговую ставку как процентную долю налоговой базы для отчисления в государственные бюджеты. Под налоговой ставкой будем понимать размер налога, приходящийся на единицу налогооблагаемой базы. Другое название налоговой ставки – норма налогового обложения.

Классифицируя налоговые ставки по методу установления, выделяют три вида налоговых ставок:

1) Равная – ставка, установленная для каждого налогоплательщика, в равном количестве суммы налога. Например: подушный налог, и некоторые местные налоги: на обустройства, содержание милиции и др.

2) Твердая – фиксированная сумма, на каждую единицы налоговой базы. Применяется при земельном и транспортном налогообложении, при выплате акцизного налога. Например, в транспортном налоге, взимается 5 руб. с 1 лошадиной силы мотора авто.

3) Процентная ставка – определенный процент налогового обязательства на единицу измерения налоговой базы. Применяется в налогообложении прибыли, доходов физических лиц, акцизов, добавленной стоимости и т.д. Например, с 1 руб. прибыли выплачивается 20% налога. Т.к. налогооблагаемая база может изменяться, процентную ставку также можно разделить на 3 вида:

- Пропорциональная процентная ставка, неизменяющаяся при изменении базы налога.

- Прогрессивная процентная ставка, резко увеличивающаяся с изменением налогооблагаемой базы.

- Регрессивная процентная ставка уменьшается по мере увеличения налогооблагаемой базы.

В зависимости от степени изменяемости ставок налога бывает: общая, повышенная и пониженная.

В зависимости от содержания:

1) маржинальная ставка, указанная в нормативном акте о налоге;

2) фактическая ставка, определяется отношением уплаченного налога к налоговой базе;

3) экономическая ставка, определяется отношением уплаченного налога ко всему полученному доходу [12].

С терминами «налог» и «налоговая ставка» тесно связано понятие «налоговой нагрузки». При этом разными авторами данное определение трактуется неоднозначно.

Так, О.В. Богачев в своих работах трактует «налоговую нагрузку» как возможность налогов приносить в бюджет государства доход. Согласно определениям Ф.К. Садыгова и А.Б. Паскачева, «налоговая нагрузка» – это максимально возможный объем налоговых поступлений. А. Лаффер, С.П. Кочин и К.Ф. Шмелев считают, что термин «налоговая нагрузка» характеризует уровень предельно допустимой величины налоговых изъятий.

Исходя из изложенных распространенных трактовок, в данном исследовании отдадим предпочтение последнему определению.

Установление величины налоговой нагрузки на уровне хозяйства отдельных юридических лиц (на миниэкономическом уровне), подразумевает расчет налоговой нагрузки на экономику отдельных предприятий.

Существует множество факторов влияющих на налоговую нагрузку, среди которых:

- устройство налоговой системы регионов и страны в целом;
- налоговое законодательство;
- налоговые льготы;
- ресурсы производства;
- инфляция и пр. [13].

Размер налоговой нагрузки (нормы налогового обложения) устанавливается НК РФ и зависит от стоимостной либо физической оценки объекта налогообложения юридических лиц, в качестве которых могут выступать: прибыль, имущество, цена проданных товаров, доход, землевладение или иные виды объектов, имеющих соответствующую оценку [14]. Далее ограничимся налоговой нагрузкой по налогу на прибыль организаций.

Доходы организации, облагаемые данным налогом и утвержденной налоговой ставкой, подразделяют на две группы: доход от реализации и внереализационный доход. При определении налогооблагаемой прибыли эти доходы учитываются нарастающим итогом в течение всего налогового периода.

Согласно ст. 284 части второй Налогового кодекса РФ основная налоговая ставка налога на прибыль начиная с 2009 года устанавливается в размере 20%. При этом в федеральный бюджет зачисляется сумма налога, исчисленная по ставке, равной 3%, а в бюджет субъекта РФ – 17 % (в 2017-2020 гг.). Напомним, что до 1 января 2017 распределение на федеральный и региональный бюджеты осуществлялось по 2% и 18% соответственно.

В особых случаях, указанных в НК РФ, отдельные категории налогоплательщиков могут снизить налоговую ставку, подлежащую зачислению в бюджет субъекта РФ до уровня 12,5% . Сниженными налоговыми ставками вправе воспользоваться организации – резиденты особой экономической зоны [15].

Уровень налоговой нагрузки менялся по мере внесения поправок в законодательство. История изменения уровня ставки налога на прибыль представлена в таблице №1 [16,17].

Таблица 1 – Налоговые ставки по налогу на прибыль для организаций в РФ

Период	Уровень налоговой ставки
1992 – 2001 гг.	На протяжении данных лет уровень налоговой ставки варьировался в диапазоне 30 ÷ 38, при этом уплата 13%, отведенных в федеральный бюджет, была одной для всех субъектов РФ, а налог по региональному бюджету местные органы могли определять самостоятельно (но не более 25 %). Исключение – налог на прибыль от посреднических операций составлял 45%. Данный налог не распространялся только на сельхозпроизводителей.
2002 г.	24 %, включая: 7,5 % - в федеральный бюджет, 14,5 % - в региональный бюджет (не ниже 10,5% для предусмотренных НК РФ случаев), 2% - в местный бюджет.
2003 г.	24 %, включая: 6 % - в федеральный бюджет, 16 % - в региональный бюджет (не ниже 12 % для предусмотренных НК РФ случаев), 2% - в местный бюджет.
2004 г.	24 %, включая: 5 % - в федеральный бюджет, 17 % - в региональный бюджет (не ниже 13 % для предусмотренных НК РФ случаев), 2 % - в местный бюджет.

Продолжение таблицы 1

2005-2008 гг.	24 %, включая: 6,5 % - в федеральный бюджет, 17,5 % - в региональный бюджет (не ниже 13,5 % для предусмотренных НК РФ случаев).
2009-2011 г.	20 %, включая: 2 % - в федеральный бюджет, 18 % - в региональный бюджет (не ниже 13,5 % для предусмотренных НК РФ случаев).
2012-2016 г.	20 %, включая: 2 % - в федеральный бюджет, 18 % - в региональный бюджет (не ниже 13,5 % для предусмотренных НК РФ случаев). Исключение – не выше 13,5 % для резидентов особой экономической зоны.
С 2017 г. (до 2020 г.)	20 %, включая: 3 % - в федеральный бюджет, 17 % - в региональный бюджет (не ниже 12,5 % для предусмотренных НК РФ случаев). Исключение – не выше 12,5 % для резидентов особой экономической зоны.

Также стоит отметить, что до 1980 года в СССР система налогообложения была весьма устойчивой. С начала 1985 года и до распада СССР результат некоторых процессов привел к бюджетному кризису в 1991 году. К этим процессам, повлекшим за собой финансовый перелом, относят:

- частичные реформы экономики по централизованному планированию;
- ухудшение конъюнктуры на мировом рынке энергоносителей, что привело к снижению доходов от внешнеэкономической деятельности (в частности снижение мировой цены на нефть);
- сокращение поступлений в результате антиалкогольной кампании, которая привела к нелегальному потреблению алкоголя, т.е. не налогооблагаемому.

Приспосабливаясь к таким макроэкономическим и социально-политическим условиям, в 1990 году правительством СССР были предприняты попытки модернизации налоговой системы. Были приняты новые законы о налогообложении физических и юридических лиц, изменена система социального страхования и налоговых льгот. Так, в 1990-1991 годах было

принято равноценное распределение суммы налога в размере 23% от облагаемой прибыли по 50% в союзный и республиканский бюджеты [18].

Анализ динамики налога на прибыль в Российской Федерации позволяет сделать следующие выводы:

- 1) В 1992 году произошло резкое усиление налоговой нагрузки.
- 2) Налоговая реформа 2000-2002 годов и введение в действие части первой Налогового кодекса Российской Федерации стало важнейшим этапом в совершенствовании налоговой системы. Благодаря этому в 2002 году процентная ставка налога на прибыль значительно снизилась.
- 3) Вместе со снижением налоговой нагрузки сократились поступления налога в бюджетную систему в 2002 году (Рисунок 2).

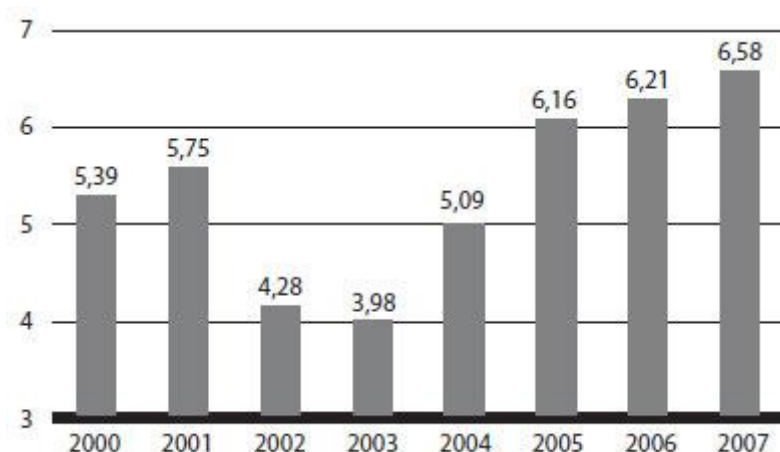


Рисунок 2 – Динамика поступлений от налога на прибыль в долях ВВП

Не смотря на продолжение уменьшения бюджетного дохода в 2003 году, налоговая ставка остается неизменной до 2008 года, а меняется лишь долевое распределение в бюджеты.

Последующая положительная динамика государственных поступлений в 2004 и 2005 годах доказывает, что налоговая реформа стала эффективной, хотя этот рост был обусловлен независимыми от реформы факторами.

- 4) С 2009 года действует самая минимальная налоговая ставка налога на прибыль в размере 20% в истории налогообложения Российской Федерации. По

настоящее время, также как и в предыдущий период, меняются только доли бюджетных распределений.

В следующем разделе рассмотрим, какие налоговые ставки по налогу на прибыль действуют в других странах мира.

1.3 Налоговая нагрузка по странам мира

В промышленно развитых странах система налогообложения играет особую роль в развитии экономики государства. Основным фактором тенденций развития систем налогообложения в таких странах является глобализация мировой экономики. В развитых странах налог на прибыль (доходный налог корпораций) является основным прямым налогом, и наряду с другими налогами, является средством наполнения бюджета и инструментом регулирования экономического роста страны.

Корпорационный налог имеет ряд особенностей:

- Он взимается с организаций – юридических лиц, целью которых является получение прибыли.
- Организации, собственником которых является один владелец или в случае семейной собственности, не обременяются данным налогом.
- После налогообложения прибыли компании, налогообложению подвергается распределенная прибыль акционеров. Такой процесс называют экономическим двойным налогообложением, который несет негативные и скорее даже нелогичные свойства налоговой системы. И целью любой налоговой системы является его устранение или введение каких-либо ограничений.
- Налог на прибыль корпораций характерен льготный режим, предоставляемый компаниям на особых условиях, предусмотренных в государственных программах.
- Корпорация освобождается от уплаты налогов в течение трех лет со дня регистрации.

Основным недостатком налога на прибыль корпораций является существенная вариация налоговых ставок по различным видам индустрии, что приводит к искажению распределения ресурсов [19].

Рассмотрим, какие ставки налога на прибыль и льготные условия действуют в некоторых развитых странах.

США

Налоговая система США играет важнейшую роль в устройстве всей экономической системе страны. В Соединенных Штатах Америки налог с доходов корпораций появился ещё в 1901 году, и составлял всего 1%. В период мировых войн: Первой, Второй и корейской ставка имела тенденцию стремительного подъема до 12%, 40% и 52%, соответственно. С 1979 года её уровень снизился до 46%. В настоящее время налоговая ставка по налогу на прибыль корпораций является одной из самых высоких в мире и составляет 35%. При этом важно отметить размер ставки налога на прибыль зависит от размера полученной прибыли. Минимально установленный уровень налога составляет 15%. Кроме того корпорации платят корпорационный налог как на федеральном уровне, так и уровне штатов. На уровне штатов ставка также варьируется от 5% до 8%. На практике, совершенно законно оптимизируя налогооблагаемую базу, по результатам исследований ОЭСР большинство американских корпораций уплачивает налог на прибыль в размере 24% [20,21]. С выбором нового президента Д.Трампа с 2017 года возможно проведение налоговых реформ, которые приведут к сокращению высоких налоговых нагрузок.

Германия

Налоговая система Германии стала централизованной после декабря 1919 года в результате налоговой реформы. Налоги в общих бюджетах дохода страны составляют порядка 80%. В Германии юридическое лицо (корпорация) облагается двумя доходными налогами: корпорационный и промысловый.

Объектом налогообложения по прибыли корпораций также является прибыль, полученная в течение года. Немецкие компании должны выплачивать корпорационный налог в размере 15% и взнос солидарности в размере 5,5% от суммы корпорационного налога, т.е. в сумме получается 15,825%. Максимальная ставка по промысловому налогу составляет 17,1%.

Таким образом, общая налоговая нагрузка на прибыль немецких компаний может достигать 33%. Налог на прибыль делится между федеральными и земельными бюджетами поровну (по 50%) [21].

Великобритания

В Великобритании применяется двухуровневая налоговая система: общегосударственная и местная. Корпорационный налог является налогом общегосударственной системы, который обязаны выплачивать все компании-резиденты, осуществляющие коммерческую деятельность в течение налогового года на территории Великобритании и за ее пределами. Также важно отметить, что налоги уплаченные предприятиями составляют только четверть бюджетных поступлений, а основными налогоплательщиками и источником бюджетного дохода являются жители страны. Основная ставка налога на прибыль предприятий в Великобритании составляет 30%. После вычета определенного количества налоговых льгот ставка налога может быть снижена до 20%. Кроме того ставка налога на прибыль также варьируется в зависимости от размера полученной прибыли. Так, например, компании с прибылью менее 50 тыс. ф.ст. уплачивают налог по минимальному размеру налоговой ставки в размере 10%. Для нефтедобывающих компаний, осуществляющих свою деятельность в Северном море, установлен особый налоговый режим. Ставка налога для таких компаний составляет 75%, и такой налог называется нефтяным корпорационным налогом [22].

Франция

Регулирующим органом по налогообложению Франции является Парламент (Национальная ассамблея), где ежегодно устанавливается уровень налоговых нагрузок. Налогом на прибыль во Франции облагаются юридические лица, являющиеся акционерным обществом. Налоговые отчисления по данному налогу составляют всего 10% от общего поступления в бюджет. К тому же данная доля в доходах бюджета имеет тенденцию снижаться из-за постоянного снижения налоговой ставки. Доход юридических лиц, не являющихся акционерным обществом, облагается налогом физических лиц. Последние несколько лет ставка налога составляет 33% от налогооблагаемой прибыли. В случае распределения данного дохода между акционерами в виде дивидендов ставка увеличивается.

Для акционерного общества возрастом два года предоставляется льготная скидка в размере 100% на уплату налога на прибыль, при трехлетнем существовании – 75%, четырехлетнем – 50% и пятилетнем – 25%. Для акционерного общества, возраст которого более 5 лет, такие налоговые льготы не предоставляются.

Швейцария

Швейцария – одно из процветающих и экономически стабильных государств, с большим доходом на душу населения, чем в других странах Западной Европы, примерно на 10%. Налог на прибыль взимается с коммерческих организаций-резидентов государства. Организация является налоговым резидентом страны, если имеет зарегистрированный офис на территории Швейцарии или зарегистрирована в соответствии с законодательством страны. Федеральная ставка налога на прибыль составляет 8,5%, а общая эффективная налоговая ставка может быть установлена в зависимости от местонахождения предприятия в пределах 12% и 22%.

Австрия

Налоги в Австрии, как и во многих Европейских странах, имеют прогрессивный характер, меняющийся с размером прибыли. Налог на прибыль выплачивают как акционерные общества, так и общества с ограниченной ответственностью. Стандартной налоговой ставкой для предприятия любой организационно-правовой формы является ставка в размере 25%. При этом для недавно созданных обществ с ограниченной ответственностью установлен минимальный налоговый платеж – 500 евро в первые 5 лет осуществления своей деятельности.

Италия

Налогом на прибыль в Италии облагаются все промышленные, коммерческие и кредитно-финансовые компании на территории страны, а также их филиалы за границей. Данный налог также распространяется и на мелкие частные предприятия, не являющиеся акционерным обществом, но с долевым участием в капитале (кооперативы, партнерства и др.). Налоговая ставка на прибыль предприятий составляет 31,5% [22].

Япония

Доходная часть государственного бюджета строится не только за счет налогов, которые составляют порядка 85% поступлений, но и за счет неналоговых поступлений. Тем не менее, в стране действует 55 видов налогов. Подоходный налог приносит большую часть государственного дохода, и налог на прибыль юридических лиц не исключение. У организаций и компаний изымается порядка 40% прибыли. Так, в федеральный бюджет уплачивается 33,48%, в префектурный бюджет – 1,67%, и городской – 4,12%.

Уровень налоговых поступлений в развивающихся странах и странах с переходной экономикой гораздо ниже. В первую очередь это связано с более низким уровнем налоговых нагрузок. Развивающиеся страны склонны к

множественным ставкам и льготам по принадлежности к особым секторам производства или вовсе к освобождению от налогового бремени. Не смотря на такой инструмент стимулирования развития национальной экономики, это тоже является недостатком налоговых систем развивающихся стран.

Рассмотрим также на примере некоторых стран действующие ставки по налогу на прибыль.

Бразилия

В Бразилии самый высокий уровень налогообложения в Латинской Америке. В данной стране насчитывается около 60 видов налогов. Все юридические лица облагаются налогом на прибыль стандартной ставкой в размере 15%. Кроме стандартной ставки федерального налога организации, чьи доходы превышают 240,000 бразильских реалов, добавочный налог в размере 10%.

Мексика

Особое значение в налоговой системе Мексики уделяется борьбе уклонения от налогов в офшорных зонах. Все юридические лица, зарегистрированные в Мексике, выплачивают налог на прибыль по ставке 30%. Кроме того, корпорации подлежат налогообложению привилегированных акций (10%), причем данную сумму не вычитают из налогооблагаемой прибыли.

Турция

Налогообложение является основным источником государственных доходов Турции. Налог на прибыль является одним из самых главных в налоговой системе страны. Налог на корпорации приносит 15% всех налоговых поступлений. Данный налог взимается с частных, и государственных компаний, кооперативов и других типов ОПФ юридического лица. Ставка налога на прибыль составляет 20% [20].

Индонезия

Как и во многих развитых странах в Индонезии корпорационный налог взимается в зависимости от уровня доходов юридических лиц. Любое юридическое лицо, зарегистрированное по индонезийскому законодательству, не зависимо от организационно-правовой формы, обязано оплатить налог на прибыль. Налог на прибыль предприятия изымается по трехуровневой шкале в зависимости от годового дохода корпорации: до 10 млн. рупий – 15%, от 10 до 50 млн. рупий – 25% и 35% - при доходах более 50 млн. рупий. Отличительной особенностью налогообложения корпораций является ежемесячная уплата налога на прибыль, на основе расчетов налога за предыдущий финансовый год.

Кроме того в мировой экономике существуют налоговые «оазисы», налогообложение которых подвержено чрезвычайно льготным условиям или вовсе отсутствует по некоторым объектам. Такими странами обычно являются островные государства, где распространен офшорный бизнес. Примерами государств, где не существует налога на прибыль, являются: Багамы, Бруней, ОАЭ. В таких странах как: Монголия, Маврикий, Черногория, установлены очень маленькие налоговые ставки налога на прибыль, порядка 10% [20].

Сводная таблица по налоговым нагрузкам на прибыль предприятий по странам мира представлена ниже (Таблица 2) [18-21].

Таблица 2 – Налоговые ставки налога на прибыль в разных странах мира

Страна	Базовая ставка, %	Страна	Базовая ставка, %
Япония	39,5	Турция	20
США	35	Россия	20
Бельгия	34	Хорватия	20
Германия	33	Казахстан	20
Франция	33	Польша	19
Италия	31,5	Беларусь	18
Испания	30	Румыния	16
Великобритания	30	Бразилия	15
Мексика	30	Индонезия	15
Греция	26	Ирландия	12,5
Австрия	25	Кипр	12,5
Швейцария	22	Болгария	10
Эстония	21	Черногория	9

Анализируя картину налогообложения во всем мире можно отметить следующее.

Средний уровень ставок налога на прибыль в промышленно развитых странах составляет порядка 30-40%. При этом во многих странах доля данного налога в общем бюджетном доходе незначительна и составляет порядка 10%. За исключением Японии, где налог на прибыль в общем объеме налоговых поступлений достигает 20%.

Россия, с установленным налогом на прибыль в 20%, занимает средние позиции рейтинга. Учитывая средний уровень европейского налога на прибыль (21,9%) в нашей стране уровень налога находится ниже среднего по Европе. Однако стоит отметить, что Россия среди стран сравнительно низкого уровня ВВП на душу населения, обладает высокой ставкой налога на прибыль.

На протяжении многих лет уровень процентных ставок в большинстве стран менялся под действием многих факторов. В ближайшем будущем финансовыми аналитиками также прогнозируются уменьшения и увеличения ставки налога на прибыль. В связи с этим рейтинг стран может существенно измениться, и лидирующие позиции займут другие страны.

1.4 Анализ оптимальной налоговой нагрузки

В настоящее время продолжает возрастать интерес к процессу оптимизации налогообложения во всем мире, причем как в теории, так и на практике. Согласно экономической литературе, «оптимизация» не всегда подразумевает минимизацию налоговой нагрузки предприятия. Процесс оптимизации налогообложения представляет собой плановую деятельность налогоплательщиков, направленную на регулирование величины и структуры налоговой базы, увеличивая финансовые ресурсы и эффективность управленческих решений организации, и вместе с тем своевременно и согласно закону рассчитываться с бюджетом. При этом уклонение от уплаты налогов и их оптимизация это разные вещи.

Оптимизация налоговой системы, в частности ее количественный метод, направлена на поиск максимально рациональных налоговых нагрузок, не противоречив действующему фискальному механизму.

Следовательно, налоговую нагрузку называют оптимальной, если ее значение способствует развитию предпринимательской деятельности, стимулированию инвестирования в бизнес, а также увеличению бюджета и росту экономического развития страны в целом.

Напомним, что еще А. Лаффер в своих работах указывал на оптимальный уровень налоговой ставки. Не смотря на критический настрой его концепции западной экономической наукой, в работах российских экономистов (Балацкий Е.В., Анисимов С.А., Гусев А.Б. и др.) встречается подробное изучение его концепции и свойств кривой Лаффера.

В современных работах и публикациях в рамках теории оптимизации налоговых систем и применения концепции А. Лаффера, встречается понятие «коридор налогообложения», или его синоним «налоговый коридор».

По мнению Какаулиной М.О. «коридор налогообложения» представляет собой интервал налоговых ставок для предприятия, способных не наносить ущерба его экономической деятельности и выполнять фискальную функцию [23].

Балацкий Е.В. также считает, что «коридор налогообложения» - это есть некий безопасный интервал процентных ставок, которые не оказывают негативного влияния на экономику предприятия [24].

Гофتمان А.П. в своей работе [26] более подробно изучает данное понятие. Представленное ею определение «налоговый коридор» подразумевает построение целевой функции оптимизации налоговой системы предприятия при минимальном налоговом риске. При этом вводится понятие верхней и нижней границы налогового коридора и методики их расчета.

Нижняя граница – такое минимально допустимое значение показателя налоговой нагрузки, при котором предприятие не попадает в группу налоговых рисков и остается функциональным и экономически выгодным.

Такой показатель рассчитывается по формуле:

$$I_1 = \frac{N_{НДС} + \frac{X \times K_{np}}{1 - K_{np}} + ФОТ(K_{ЕСН} + K_{ФСС}) + N_{имущество}}{V},$$

при условии, что $I_1 \geq \bar{I}_1$, где:

I_1 – оптимальная нижняя граница налогового коридора;

$\bar{I}_1$ - среднеотраслевая налоговая нагрузка;

$N_{НДС}$ – сумма налога на добавленную стоимость;

X – чистая прибыль;

K_{np} – коэффициент налога на прибыль;

$ФОТ$ – фонд оплаты труда;

$K_{есн}$ – коэффициент единого социального налога;

$K_{фсс}$ – коэффициент страховых взносов;

$N_{имущество}$ – сумма налога на имущество;

V – выручка.

Верхняя граница – это такое максимально допустимое значение показателя налоговой нагрузки, при котором рентабельность деятельности предприятия сопоставима с приростом налоговой нагрузки. Рассчитывается по формуле:

$$I_2 = K_{I_1} \bar{\chi},$$

где: I_2 - оптимальная верхняя граница налогового коридора;

K_{I_1} - коэффициент предельных налоговых выплат;

$\bar{\chi}$ - среднеотраслевая рентабельность деятельности предприятия.

Таким образом, автор помещает «налоговый коридор» между налоговым пределом, когда появляется риск снижения налоговых поступлений в бюджет и налоговыми рисками, при которых предприятие теряет свое финансовое положение и не располагает к дальнейшему развитию.

2 Оценка финансового состояния ООО «Ресурс-Ойл»

2.1 Характеристика объекта исследования

Наименование организации: ООО «Ресурс-Ойл».

Юридический адрес: город Томск, пер. Автомоторный, д. 3/1.

Общество с ограниченной ответственностью «Ресурс-Ойл» – это динамично развивающаяся компания, которая на сегодняшний день является одной из крупнейших в пределах Дальневосточного региона. Компания за годы работы зарекомендовала себя на российском рынке, как конкурентоспособный, эффективный и устойчивый игрок, интегрирующий в своей деятельности газоперерабатывающую и нефтехимическую отрасль промышленности. Компания числится в перечне стратегически важных предприятий России.

Миссия компании сводится к надежному, устойчивому и эффективному обеспечению требуемых и комфортных условий добычи, переработки и транспортировки продуктов нефтегазовой промышленности. Таким образом, компания прикладывает все усилия для сбережения природных ресурсов и сохранения экологического баланса.

Для повышения и поддержания качества предоставляемых услуг и производимых работ, в компании работают только высококвалифицированные специалисты, постоянно совершенствующие свои знания и навыки. На текущий момент численность компании насчитывает 125 сотрудников управленческого и производственного персонала.

Благодаря тесному взаимодействию с компаниями, оказывающими разносторонние услуги и осуществляющими работы для организаций, являющимися заказчиками, ООО «Ресурс-Ойл» имеет возможность комплексно подходить к реализации строительных и пусконаладочных проектов любого уровня сложности, вовлекая в процесс существенные интеллектуальные, производственные и финансовые ресурсы.

Деятельность ООО «Ресурс-Ойл» ориентирована, прежде всего, на внутреннем рынке. Предприятие имеет хорошую основу в секторе переработки

нефтепродуктов и его сбыте, наращивая свои активы, компания последовательно переходит на развитие сектора разведки и добычи полезных ископаемых.

Основными видами деятельности ООО «Ресурс-Ойл» являются:

- Обустройство, оптимизация и обслуживание нефтегазовых месторождений.
- Разработка проектных решений, монтажные работы и строительство объектов газо- и нефтепереработки и дальнейшей транспортировки нефти, газа и продуктов их переработки.
- Проектирование, строительство и обслуживание магистральных трубопроводов нефти, газа и нефтепродуктов, обслуживающих участков и узлов связи.
- Капитальный ремонт, модернизация и реконструкция трубопроводов промышленного назначения.
- Авторский надзор в рамках монтажных и строительных работ по всем направлениям деятельности.

История компании

2001 год:

- Основание общества с ограниченной ответственностью «Ресурс-Ойл».
- Основное направление деятельности компании – разработка проектных решений для автоматизации и оптимизации процессов добычи и транспортировки нефти и газа на нефтегазовых месторождениях.
- В составе компании 12 человек.

2002-2004 года:

- Компания успешно реализует себя не только как разработчик проектных решений, но и как исполнитель строительно-монтажных и обслуживающих работ на объектах газо- и нефтепереработки, активно

участвующий в закупке и поставке оборудования, монтажных и пусконаладочных мероприятиях. «Ресурс-Ойл» повышает свою эффективность и конкурентоспособность за счет обучения, аттестации и повышения квалификации своих сотрудников и расширения специализации персонала.

- Компания закрепляет сотрудничество с мировыми лидерами в производстве оборудования (Siemens, Yokogawa, Alstom и пр.) и технологий нефтегазодобычи.

- Численность компании возросла до 39 человек.

2005-2007 года:

- Компания успешно осваивает технологии нефте- и газопереработки, что позволяет выйти ей на новый уровень взаимодействия с лидирующими отечественными производителями энергоресурсов и принимать участие в строительстве и запуске газоперерабатывающих комбинатов и нефтепромышленных комплексов.

- Штат сотрудников насчитывает 64 человека.

2008-2010 года:

- Компанию вывело на новый уровень развития слияние с группой компаний АО «ННК-Актив». АО «ННК-Актив» - вертикально-интегрированная компания, призванная российском лидером рынка нефтепродуктов на Дальнем Востоке России. Прежнее название – ОАО «Нефтяная компания Альянс». Согласно уставу АО «ННК-Альянс» ее единственным акционером является Альянс Ойл Компани Лтд.

Головной компании также принадлежат: Хабаровский нефтеперерабатывающий завод (НХПЗ), сеть торговли нефтепродуктами (275 АЗС и 15 нефтебаз) и нефтепродуктовый морской терминал (Владивосток). Акционерное общество «ННК-Актив» привержено динамичному качественному росту всех подразделений, а также интересам развития своих регионов.

- Численность компании составляет 87 сотрудников.

2011-2017 года:

- Компания стабильно закрепила в сфере транспортировки нефтепродуктов и природного газа. Активно применяются новые технологии, современное оборудование и методики обслуживания для обеспечения непрерывного цикла поставки газа и нефти от месторождений до конечного потребителя. Внедряются новые высокотехнологичные, надежные и эффективные методы диспетчеризации и непрерывного контроля как объектов месторождений, переработки, так и транспортировки продуктов нефти и газа.
- На начало 2017 г численность общества составила 125 человек.

География деятельности

География деятельности ООО «Ресурс-Ойл» в сфере взаимодействия с разработкой месторождений и транспортировки полезных ископаемых охватывает основные нефтегазодобывающие регионы России. Такие как:

- Западная Сибирь (Месторождения: Уренгойское, Самотлорское, Мамонтовское, Федоровское, Приобское, нефтепровод Уренгой — Помары — Ужгород);
- Восточная Сибирь (Ковыктинское месторождение в Иркутской области и Ванкорское месторождение в Красноярском крае);
- Поволжский регион (Нижне-Коробковское месторождение вблизи г. Волгоград, Газопровод «ГКС Степновская – УПН Грязнушенская», Разумовская установка комплексной подготовки газа (УКПГ));
- Уральский регион (магистральные трубопроводы: «Сургут – Полоцк», «Нижневартовск – Курган – Куйбышев», «Тюмень – Юргамыш»);
- Дальний Восток (нефтепроводы «Восточная Сибирь – Тихий океан», «Сковородино – СМНП «Козьмино»», месторождения Лунское и Пильтун-Астохское).

Руководство текущей деятельностью ООО «Ресурс-Ойл» осуществляется единоличным исполнительным органом – директором Н.В. Яковлевой. Структурная схема предприятия представлена на рисунке 3.



Рисунок 3 – Структурная схема ООО «Ресурс-Ойл»

2.2 Анализ финансовых показателей ООО «Ресурс-Ойл»

Финансовый анализ предприятия подразумевает процесс оценки основных показателей, характеризующих его финансовое состояние и основные результаты финансовой деятельности.

Анализ финансового состояния предприятия необходим для успешного управления финансами компании. Помимо менеджеров, а именно финансовых, и собственников компании результаты финансового анализа могут стать

необходимы инвесторам и кредиторам, поставщикам и другим контрагентам, желающим выстроить партнерские отношения с анализируемым предприятием.

Бухгалтерская отчетность – единая система данных об имущественном и финансовом состоянии компании. Субъекты рыночных отношений, изучая бухгалтерскую отчетность, оценивают возможность своевременного погашения долговых обязательств, общие перспективы предприятия, финансовую устойчивость и т.п.

Объективность результатов финансового анализа во многом зависит от полноты и качества бухгалтерской отчетности. Современные тенденции развития предпринимательской деятельности таковы, что финансовая отчетность стала более доступной для внешних пользователей. Посредством создания персональных сайтов и периодической публикации всей информации по предприятию, бухгалтерская годовая отчетность представлена в открытом доступе у многих компаний.

Основными формами для финансового анализа предприятия является:

- баланс предприятия;
- отчет о прибылях и убытках.

В рамках анализа финансового положения организации по данным формам бухгалтерской отчетности предусмотрены следующие аналитические процедуры [26]:

- анализ структуры (горизонтальный и вертикальный анализ) баланса (активов и пассивов) предприятия;
- анализ структуры отчета о прибылях и убытках;
- анализ рентабельности предприятия;
- анализ степени деловой активности предприятия;
- анализ коэффициентов ликвидности;
- оценка платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия;
- вероятность банкротства.

Анализ структуры имущества и источников финансирования предприятия позволяет изучить динамику их состояния в анализируемых периодах. Анализ структуры баланса позволяет ответить на вопросы:

- 1) Какова величина активов и их источников финансирования?
- 2) Каково соотношение статей актива предприятия, и меняется ли их соотношение за анализируемый период времени?
- 3) Каковы доли собственного и заемного капитала?
- 4) Растет ли дебиторская и кредиторская задолженность? и т.д.

Горизонтальный и вертикальный анализы являются основой для признания удовлетворительности структуры баланса для данного вида деятельности предприятия, а также для дальнейшей оценки его платежеспособности и финансовой устойчивости.

Проведем анализ финансового состояния компании ООО «Ресурс-Ойл» на основе годовой бухгалтерской отчетности, предоставленной компанией для пользования в рамках прохождения преддипломной практики.

Динамика абсолютных и относительных изменений в балансе предприятия, а также удельный вес статей баланса в его общей стоимости на предприятии ООО «Ресурс-Ойл» за 3 отчетных периода представлены в таблице 3 и таблице 4.

Таблица 3 – Горизонтальный анализ баланса ООО «Ресурс-Ойл»

Наименование показателя	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2015/ 2014	2016/ 2015
	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Относительное отклонение, %	
АКТИВ							
I Внеоборотные активы							
Нематериальные активы	2497	2742	3015	245	273	9,8	10
Основные средства	11689	13004	12431	1315	-573	11,25	-4,4
Незавершенное строительство	457	346	-	-111	-346	-24,3	-100
Долгосрочные финансовые вложения	-	129	159	129	30	100	23,25
Итого по разделу I	14643	16221	15605	1578	-616	10,8	-3,8
II Оборотные активы							
Запасы	7700	7700	7032	0	32	0	-8,6

Продолжение таблицы 3

НДС	325	432	513	107	81	33	18,7
Дебиторская задолженность	2767	2997	3087	230	90	8,3	3
Денежные средства	4969	5190	5225	221	35	4,5	0,7
Прочие оборотные активы	779	1320	2765	541	1445	69,5	109,5
Итого по разделу II	16540	17639	18622	1099	983	6,6	5,6
БАЛАНС	31183	33860	34227	2677	367	8,6	1,1
ПАССИВ							
III. Капитал и резервы							
Уставный капитал	10	10	10	0	0	0	0
Добавочный капитал	3550	2714	2351	-836	-363	-23,5	-13,4
Нераспределенная прибыль	10984	11820	13059	836	1239	7,6	10,5
Итого по разделу III	14544	14544	15420	0	876	0	6
IV. Долгосрочные обязательства							
Займы и кредиты	6300	6995	6800	695	-195	11	-2,8
Итого по разделу IV	6300	6995	6800	695	-195	11	-2,8
V. Краткосрочные обязательства							
Займы и кредиты	3302	3597	3707	295	110	8,9	3
Кредиторская задолженность	7037	8724	8300	1687	-424	24	-4,9
Итого по разделу V	10339	12321	12007	1982	-314	19,2	-2,5
БАЛАНС	31183	33860	34227	2677	367	8,6	1,1

Таблица 4 – Вертикальный анализ баланса ООО «Ресурс-Ойл»

Наименование показателя	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	2014	2015	2016
	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, %		
АКТИВЫ						
I Внеоборотные активы						
Нематериальные активы	2497	2742	3015	8	8,2	8,8
Основные средства	11689	13004	12431	37,5	38,4	36,3
Незавершенное строительство	457	346	-	1,5	1,02	0
Долгосрочные финансовые вложения	-	129	159	0	0,38	0,5
Итого по разделу I	14643	16221	15605	47	48	45,6
II Оборотные активы						
Запасы	7700	7700	7032	24,7	22,7	20,5
НДС	325	432	513	1	1,3	1,5
Дебиторская задолженность	2767	2997	3087	9	8,8	9
Денежные средства	4969	5190	5225	15,8	15,3	15,3
Прочие оборотные активы	779	1320	2765	2,5	3,9	8,1
Итого по разделу II	16540	17639	18622	53	52	54,4
БАЛАНС	31183	33860	34227	100	100	100
ПАССИВ						
III. Капитал и резервы						
Уставный капитал	10	10	10	0,03	0,03	0,03

Продолжение таблицы 3

Добавочный капитал	3550	2714	2351	11,37	8,21	6,87
Нераспределенная прибыль	10984	11820	13059	35,2	34,76	38,1
Итого по разделу III	14544	14544	15420	46,6	43	45
IV. Долгосрочные обязательства						
Займы и кредиты	6300	6995	6800	20,2	20,6	19,9
Итого по разделу IV	6300	6995	6800	20,2	20,6	19,9
V. Краткосрочные обязательства						
Займы и кредиты	3302	3597	3707	10,6	10,6	10,9
Кредиторская задолженность	7037	8724	8300	22,6	25,8	24,2
Итого по разделу V	10339	12321	12007	33,2	36,4	35,1
БАЛАНС	31183	33860	34227	100	100	100

Чтобы наглядно продемонстрировать рост и спад по каждой статье баланса по итогам двух последних периодов, представим табличные данные в графическом виде. (Рисунок 4, Рисунок 5, Рисунок 6, Рисунок 7, Рисунок 8, Рисунок 9).



Рисунок 4 – Прирост по статьям баланса по результатам 2015 года

По результатам 2015 года «Собственный капитал» остался неизменным, «Краткосрочные обязательства» увеличились на 19.2% и имели наибольший прирост. Наименьший прирост в 6,6% наблюдается в статье «Оборотные активы».



Рисунок 5 – Прирост по статьям баланса по результатам 2016 года

По итогам 2016 года вырастают «Капитал и резервы» на 6%. По сравнению с предыдущим периодом сократились долговые обязательства (краткосрочные на 2,5%, а долгосрочные на 2,8%). «Оборотные активы» по-прежнему продолжают расти примерно в том же темпе, а сумма внеоборотных активов сократилась на 3,8%.

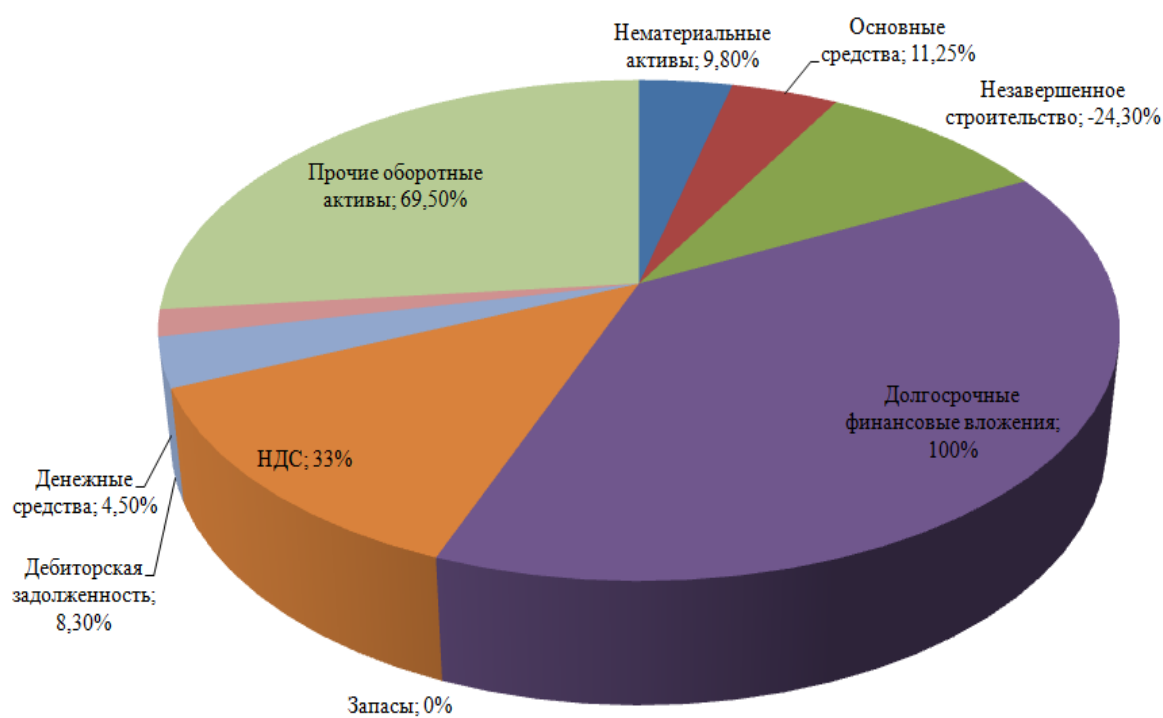


Рисунок 6 – Прирост активов по результатам 2015 года

В целом за 2015 год наблюдается прирост активов. Неизменной осталась сумма по статье «Запасы». В 2015 году предприятие осуществляло деятельность по финансовым вложениям. Также важно отметить приращение суммы основных средств на 11,25% и нематериальных активов на 9,8%. Наименьшее приращение отмечается по статьям «Дебиторская задолженность» (на 8,3%) и «Денежные средства» (на 4,5%). Сокращение суммы активов имело место только по статье «Незавершенное строительство» (на 24,3). «Прочие оборотные средства» также имели высокий процент прироста (на 69,5%).

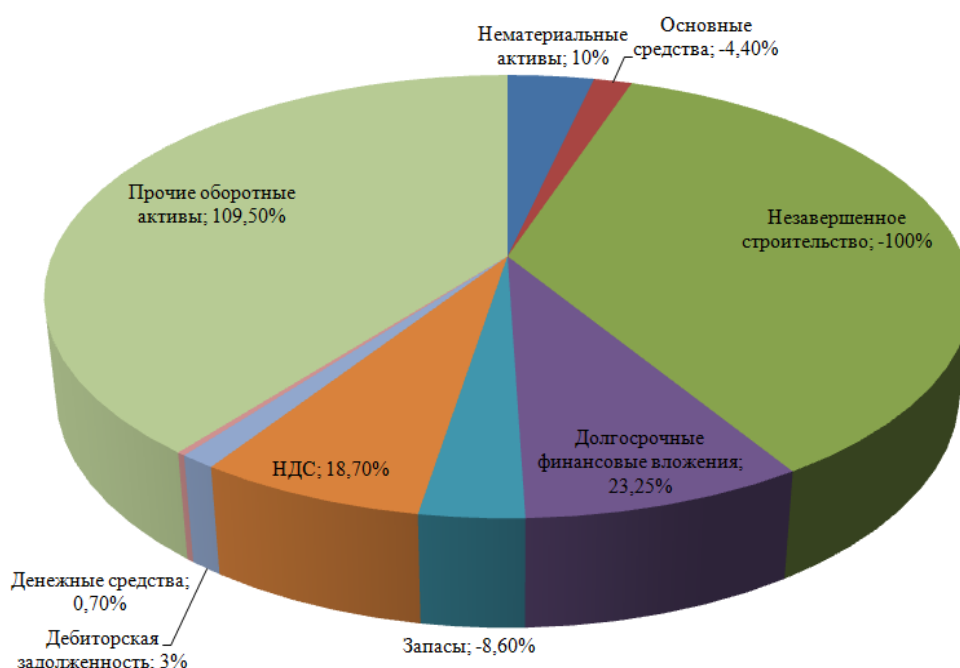


Рисунок 7 – Прирост активов по результатам 2016 года

В 2016 году значительно сократилась деятельность по финансовым вложениям. Также сократились суммы по статьям «Запасы» (на 8,6%) и «Основные средства» (на 4,4%). По-прежнему стремительно растут «Нематериальные активы» и «Прочие оборотные активы», а также «Денежные средства» и «Дебиторская задолженность», но в более сдержанном темпе.



Рисунок 8 – Прирост источников финансирования по результатам 2015 года

В 2015 году по источникам финансирования отмечается рост суммы кредиторской задолженности (на 24%). В такой же пропорции сократился «Добавочный капитал» (на 23,5%). «Уставной капитал» вовсе не изменился. Не смотря на прирост долговых обязательств, «Нераспределенная прибыль» увеличилась на 7,6%.



Рисунок 9 – Прирост источников финансирования по результатам 2016 года

По результатам 2016 года важно отметить стремительный рост суммы нераспределенной прибыли (на 10,5%). Как и в прошлом году «Уставный капитал» остался прежним, а «Добавочный капитал» сократился, но уже чуть меньше (на 13,4%). Также большого внимания заслуживает факт сокращения суммы долгосрочных займов и кредитов (на 2,8) и кредиторской задолженности (на 4,9%). «Краткосрочные займы и кредиты» имели тенденцию роста (на 3%), но это почти втрое меньше, чем за 2015 год.

Горизонтальный анализ баланса ООО «Ресурс-Ойл» показывает, что по итогу трех отчетных периодов валюта баланса увеличилась почти на 10% (3044 тыс. руб.), но ее прирост в 2016 составил всего 1,08%, что меньше уровня инфляции этого года (5,38%). При этом оборотные активы имели тенденцию к постоянному росту, и на 31.12.2016 года их сумма увеличилась на 12% (2082 тыс. руб.), что способствует мобилизации активов и ускорению оборачиваемости средств компании. Сумма внеоборотных средств по итогу трех периодов выросла почти на 7% (962 тыс. руб.), хотя в 2016 году было сокращение оборотных активов на 3,8% (6116 тыс. руб.). Сокращение оборотных средств стало результатом начисления амортизации, т.е. физического износа производственных мощностей. Общее увеличение оборотных и внеоборотных активов говорит о наращении производственной мощности и увеличении инвестиционной деятельности.

Анализ источников финансирования (пассива баланса) показывает, что их стоимость увеличилась за счет увеличения собственного капитала и частичного увеличения долговых обязательств. Рассмотрим динамику каждой статьи подробно. Статья «капитал и резервы» претерпевает увеличение только по итогу 2016 года на 6% (876 тыс.руб.), тем не менее это способствует росту финансовой устойчивости предприятия. Кроме этого, рост финансовой устойчивости ООО «Ресурс-Ойл» подтверждается сокращением долгосрочных и краткосрочных обязательств на 2,8% и 2,5% соответственно, по итогу 2016 года. Не смотря на общий прирост кредиторской задолженности порядка 18%

(1263 тыс. руб.) по результату 2016 года сумма по данной статье сократилась почти на 5% (424 тыс. руб.).

Вертикальный анализ баланса позволяет сделать следующие выводы:

Оборотные активы имеют больший удельный вес, доля которых составляет порядка 46-47% ежегодно, а по итогу трех периодов доля выросла на 1,5%. При этом доля оборотных активов чуть больше доли внеоборотных и в среднем составляет 53%, имея тенденцию к росту. В составе оборотных средств, большую долю занимают запасы, которые составляют порядка 40% оборотных средств. Дебиторская задолженность, в отличие от запасов, имеет меньшую долю оборотных активов (порядка 16%) и тенденцию к увеличению в течение трех отчетных периодов. При этом в общей структуре активов доля дебиторской задолженности остается на одном уровне. Увеличение дебиторской задолженности свидетельствует о росте объемов производства или с наличием отсрочки платежа. Рост дебиторской задолженности предприятия может быть связан с неудачной кредитной политикой по отношению к покупателям, или с неплатежеспособностью части дебиторов.

В пассиве баланса наибольший удельный вес каждый год приходится на собственный капитал и резервы, и составляет порядка 45%. Сравнивая долгосрочные и краткосрочные обязательства, видно, что доля краткосрочных обязательств, примерно, в 1,5 раза больше, чем долгосрочных. Причем по итогу трех периодов доля краткосрочных обязательств выросла, а по долгосрочным обязательствам – сократилась.

Усредняя суммы по статьям баланса за три отчетных периода, можно отобразить общую структуру баланса предприятия (Таблица 5).

Таблица 5 – Структура баланса ООО «Ресурс-Ойл»

АКТИВ	ПАССИВ
Внеоборотные активы – 46,9%	Капитал и резервы – 44,9%
Оборотные активы – 53,1%	Долгосрочные обязательства – 20,2% Краткосрочные обязательства – 34,9%

Данная структура баланса на первый взгляд говорит о недостаточности собственного капитала. При этом долгосрочные обязательства (долгосрочные

источники средств) способствуют формированию долгосрочных активов. При этом предварительная оценка платежеспособности подтверждается положительной разницей между оборотными активами и краткосрочными обязательствами, что является «запасом прочности», а это, в свою очередь, подтверждает способность предприятия погасить текущие обязательства за счет только оборотных активов. Кроме того на 31.12.2016 года этот «запас прочности» стал максимальным и составил 6615 тыс. руб. Таким образом, структура баланса ООО «Ресурс-Ойл» признается удовлетворительной для финансовой устойчивости производственного предприятия нефтегазовой промышленности и его дальнейшего развития.

Анализ структуры отчета о прибылях и убытках позволяет оценить долю того или иного результата и (или) расхода предприятия, а также их изменение в течение анализируемых периодов (Таблица 6 и Таблица 7).

Таблица 6 –Вертикальный анализ финансовых результатов ООО «Ресурс-Ойл»

Наименование показатели	2014	2015	2016	2014	2015	2016
	Сумма.тыс. руб.			Удельный вес, %		
Выручка	85363	101006	164980	100	100	100
Себестоимость	71732	89980	151482	84	89	92
Валовая прибыль	13631	11026	13498	16	11	8
Коммерческие расходы	4723	3868	5216	5,5	3,8	3,1
Управленческие расходы	2303	2002	2174	2,7	2	1,3
Прибыль от продаж	6605	5156	6108	8	5	3,7
Прочие доходы	4115	6353	5254	4,8	6,3	3,2
Прочие расходы	9720	10464	9813	11,4	10,4	5,9
Прибыль до налогообложения	1000	1045	1549	1,2	1	0,9
Налог на прибыль	200	209	310	0,2	0,2	0,18
Чистая прибыль	800	836	1239	0,9	0,8	0,75

Таблица 7 – Горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «Ресурс-Ойл»

Наименование показателя	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2015/ 2014	2016/ 2015
	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
Выручка	85363	101006	164980	15643	63974	18,3	63,3
Себестоимость	71732	89980	151482	18248	61502	25,4	68,3
Валовая прибыль	13631	11026	13498	-2605	2472	-19,1	22,4

Продолжение таблицы 7

Коммерческие расходы	4723	3868	5216	-855	1348	-18,1	34,8
Управленческие расходы	2303	2002	2174	-301	172	-13	8,6
Прибыль от продаж	6605	5156	6108	-1449	-952	-22	-18,5
Прочие доходы	4115	6353	5254	2238	-1099	54,4	-17,3
Прочие расходы	9720	10464	9813	744	-651	7,6	-6,2
Прибыль до налогообложения	1000	1045	1549	45	504	4,5	48
Налог на прибыль	200	209	310	9	101	4,5	48
Чистая прибыль	800	836	1239	36	403	4,5	48

Доля себестоимости в сумме выручки высока, и по результатам трех отчетных периодов она возрастает с 84% до 92%. При этом наценка на себестоимость (отношение валовой прибыли к себестоимости) ежегодно уменьшается, и составляет в 2014 году 19%, в 2015 – 12% и в 2016 – 9%.

Не смотря на стремительный рост выручки по итогам каждого года, доля операционной прибыли уменьшается. Доля операционной прибыли в выручке от продаж – не что иное, как рентабельность продаж (реализации) и в течение 2014-2016 гг. она сократилась вдвое с 8% до 3,7%. Это объясняется, в первую очередь, ростом себестоимости в анализируемом периоде. Ее динамика составила порядка 50%, что связано с ростом цен на сырье и материалы, повышением заработной платы производственного персонала и износом основных средств. Также стоит отметить тенденцию сокращения коммерческих и управленческих расходов по результату 2015 года, в то время как в 2016 году данные расходы вновь выросли.

Анализируя рост выручки и чистой прибыли, необходимо отметить, что доля чистой прибыли сокращается. Вместе с этим ценовую политику предприятия можно считать удовлетворительной, т.к. такое формирование расходов позволило минимизировать прибыль до налогообложения. Так, доля налогооблагаемой прибыли, не смотря на абсолютное приращение в течение трех лет, уменьшается в общей сумме выручки с 1,2% до 0,9%. Вместе с ростом налогооблагаемой прибыли также растет чистая прибыль, при этом стоит отметить, что ее рост обеспечен и прочими доходами.

Для более полного анализа финансовой устойчивости предприятия проведем коэффициентный анализ. Составить целостную систему и дать комплексную оценку позволяет 4 группы финансовых коэффициентов:

- 1) Коэффициенты ликвидности и платежеспособности;
- 2) Коэффициенты рентабельности и доходности;
- 3) Коэффициенты деловой активности и оборачиваемости активов;
- 4) Коэффициенты финансовой устойчивости или структуры капитала.

Платежеспособность предприятия говорит о наличии денежных средств, необходимых для регулярного и своевременного погашения краткосрочных обязательств. Данная характеристика финансового состояния обеспечивается наличием ликвидных активов. Ликвидность – способность активов обращаться в деньги в короткий промежуток времени, не теряя своей стоимости.

Чтобы определить является ли баланс предприятия абсолютно ликвидным, проверим, выполняются ли неравенства (Таблица 8):

$$A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \leq P4$$

Таблица 8 – Определение ликвидности баланса

Обозн.	Статья баланса	2014 г.	2015 г.	2016 г.
		Сумма, тыс. руб.		
A1	Денежные средства	4969	5190	5225
P1	Кредиторская задолженность	7037	8724	8300
A2	Дебиторская задолженность	2767	2997	3087
P2	Краткосрочные обязательства	10339	12321	12007
A3	Запасы	7700	7700	7032
P3	Долгосрочные обязательства	6300	6995	6800
A4	Внеоборотные активы	14643	16221	15605
P4	Капитал и резервы	14544	14544	15420

Указанные неравенства по результатам каждого периода не выполняются. Следовательно, в анализируемых периодах баланс предприятия ООО «Ресурс-Ойл» не является абсолютно ликвидным. Но этот факт не является препятствием успешного развития предприятий.

Для определения платежеспособности предприятия рассчитаем соответствующие показатели (Таблица 9).

Таблица 9 – Расчет показателей платежеспособности и ликвидности

Показатель	Расчетная формула	2014	2015	2016
Общая платежеспособность	$(A1+0,5*A2+0,3*A3) / (П1+0,5*П2+0,3*П3)$	0,6	0,53	0,42
Текущая ликвидность	Обор.активы / (П1+П2)	0,95	0,84	0,92
Быстрая ликвидность	$(A1+A2) / (П1+П2)$	0,44	0,39	0,41
Абсолютная ликвидность	$A1 / (П1+П2)$	0,28	0,25	0,26

Анализ данных показателей говорит о том, что максимальная платежеспособность предприятия наблюдается в 2014 году. За отчетные периоды коэффициенты платежеспособности предприятия снизились и их значения ниже нормированного (≥ 1). Это говорит о том, что компания неспособна покрывать свои обязательства текущими активами. Вместе с тем показатели текущей и быстрой ликвидности также ниже нормы (≥ 2 и ≥ 1 , соответственно), что свидетельствует о недостаточности текущих активов для погашения текущих обязательств. При этом значение коэффициента абсолютной ликвидности в пределах нормы ($> 0,2$). Таким образом, предприятие способно оплатить немедленно обязательства за счет денежных средств.

Рассчитаем оборотный капитал (чистые оборотные активы) предприятия, который показывает, насколько оборотные активы превышают краткосрочные обязательства:

$$ЧАО_{14} = ОА_{14} - КО_{14} = 16540 - 10339 = 6201 \text{ тыс. руб.}$$

$$ЧАО_{15} = ОА_{15} - КО_{15} = 17639 - 12321 = 5318 \text{ тыс. руб.}$$

$$ЧАО_{16} = ОА_{16} - КО_{16} = 18622 - 12007 = 6615 \text{ тыс. руб.}$$

Рентабельность показывает, насколько эффективна хозяйственная деятельность предприятия, иначе говоря, рентабельность иллюстрирует эффективность использования имущественных активов. Рентабельностью оценивают количество прибыли, полученной за каждый потраченный рубль. Показатели рентабельности рассчитываются на основе чистой прибыли и выручки (Таблица 10).

Таблица 10 – Расчет показателей рентабельности

Показатель	Расчетная формула	2014	2015	2016
		Значение, %		
Рентабельность реализованной продукции	$\text{Пр (валовая)} / \text{С/с}$	19	12,2	9
Операционная рентабельность продаж	$\text{Пр(от продаж)} / \text{Выр}$	7,7	5,1	3,7
Валовая рентабельность продаж	$\text{Пр (валовая)} / \text{Выр}$	16	11	8,2
Чистая рентабельность	$\text{ЧП} / \text{Выр}$	0,9	0,8	0,75
Рентабельность активов	$\text{Пр(от продаж)} / \text{Аср}$	-	15,8	17,9
Чистая рентабельность активов	$\text{ЧП} / \text{Аср}$	-	2,6	3,6
Рентабельность собственного капитала	$\text{ЧП} / \text{СКср}$	-	5,7	8,3

Несмотря на низкий уровень коэффициентов рентабельности, важно обратить внимание на снижение их значений в течение анализируемого периода. При этом необходимо отметить рост рентабельности активов и рентабельности собственного капитала, что говорит об увеличении эффективности использования имущественных активов и эффективности вложения ресурсов в производство, что может привлечь внимание инвесторов. В целом, учитывая особенности сферы деятельности ООО «Ресурс-Ойл», стоит признать эффективность хозяйственной деятельности предприятия приемлемой.

Коэффициенты деловой активности и оборачиваемости активов также характеризуют финансовое положение компании, которое напрямую зависит от скорости обращения вложенных в активы средств в деньги. Ведь от скорости оборота будут зависеть размеры годовых доходов. Оборачиваемость оборотных активов показывает, сколько оборотов за анализируемый период совершено финансовыми ресурсами в отдельной стадии производственно-коммерческого цикла.

Расчет показателей деловой активности представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Расчет показателей деловой активности

Показатель	Расчетная формула	2015	2016
		Значение	
Общая оборачиваемость капитала (активов)	$\text{Выр} / \text{Аср}$	3,1	4,8
Оборачиваемость запасов	$\text{С/с} / \text{Зср}$	11,7	20,6

Продолжение таблицы 11

Оборачиваемость оборотных активов	Выр / ОАср	5,9	9,1
Оборачиваемость дебиторской задолженности	Выр / ДЗср	35	54,3
Оборачиваемость кредиторской задолженности	С/с / КЗср	11,4	17,8
Фондоотдача основных фондов (оборачиваемость основных средств)	Выр / ОСср	8,2	13

Т.к. не существует нормативных значений по данным коэффициентам, поскольку они сильно зависят от отраслевых особенностей и технологии работы предприятия, можем оценить только их динамику. Анализируя результаты 2015 года и 2016 года, можно увидеть стремительное увеличение коэффициентов оборачиваемости. Рост фондоотдачи говорит о повышении интенсивности (эффективности) использования оборудования. Анализ коэффициентов деловой активности говорит о том, что капитал стал оборачиваться быстрее (каждая единица актива приносит больше прибыли) и управление предприятием стало более эффективным.

Коэффициенты финансовой устойчивости определяют способность компании выполнять свои долговые обязательства перед кредиторами.

Анализ финансовой устойчивости предприятия и структуры капитала проведем на основе анализа показателей, представленных в таблице 12.

Таблица 12 – Расчет показателей финансовой устойчивости

Показатель	Расчетная формула	2014	2015	2016
		Значение		
Коэффициент долга	$(ДО + КО) / А$	0,53	0,57	0,55
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$СК / А$	0,46	0,43	0,45
Коэффициент (левериджа) финансового рычага	$А / СК$	2,1	2,3	2,2
Коэффициент обеспеченности собственными источниками	$(СК - ВОА) / ОА$	-0,005	-0,09	-0,009

Несмотря на колебания коэффициента долга, его значение лежит в пределах нормы (более 0,5 и не более 0,7). Коэффициент финансовой независимости (автономии) считается приемлемым, если его значение лежит в

пределах 0,5 и 0,7. При этом такие нормированные значения установлены в российской практике. А по мировой практике, где допускается значение данного коэффициента в пределах 0,4-0,7, финансовую независимость предприятия ООО «Ресурс-Ойл» можно считать удовлетворительной. Причем уровень финансовой независимости, не смотря на колебание данного коэффициента, держится на одном уровне. Отрицательное значение коэффициента обеспеченности собственными средствами свидетельствует о том, что весь объем оборотных и часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных средств.

Кроме анализа структуры баланса и финансовых коэффициентов в рамках финансового анализа предприятия предусмотрена оценка вероятности банкротства. Из самых распространенных зарубежных методик прогнозирования банкротства является двухфакторная и пятифакторная модели Альтмана. Оценка вероятности банкротства по данным методам приведена в таблице 13 и таблице 14.

Таблица 13 – Вероятность банкротства предприятия ООО «Ресурс-Ойл» по 2-х факторной модели Альтмана

Показатель	Расчетная формула	2015	2016
		Значение	
X1	Текущая ликвидность	0,84	0,92
X2	Заемный капитал	10592	10507
X3	Пассивы	33860	34227
Вероятность банкротства по 2х-факторной модели	$Z(2) = -0,3877 - 0,0736 * X1 + 0,0579 * (X2/X3)$	-0,43	-0,44

За два отчетных периода показатель вероятности банкротства $Z(2)$ меньше 0, т.е. вероятность банкротства не велика.

Таблица 14 – Вероятность банкротства предприятия ООО «Ресурс-Ойл» по 5-ти факторной модели Альтмана

Показатель	Расчетная формула	2015	2016
		Значение	
X1	$(A1+A2)/A$	0,241	0,242
X2	Пр.нераспр/A	0,02	0,03
X3	Пр.д.н./ Аср	0,03	0,04
X4	СК/Заемный капитал	1,37	1,47

Продолжение таблицы 14

X5	Общая оборачиваемость капитала	3,1	4,8
Вероятность банкротства по 5-ти-факторной модели	$Z(5)=0,717*X1+0,847*X2+3,107*X3+0,42*X4+0,998*X5$	3,9	6,2

Более детальный анализ показателя по 5-ти факторной модели показал, что полученные значения $>2,9$, что свидетельствует от стабильности и финансовой устойчивости компании.

По итогу анализа финансового положения ООО «Ресурс-Ойл» можно сделать следующие выводы:

1) Структура баланса является удовлетворительной для финансовой устойчивости предприятия нефтяной отрасли.

2) Хотя для капиталоемких предприятий характерны высокая рентабельность и низкая оборачиваемость активов, финансовый анализ ООО «Ресурс-Ойл» показал обратную зависимость этих параметров.

3) Рентабельность собственного капитала (ROE) является обобщенным показателем эффективности управления финансовыми ресурсами. Рост ROE (с 5,7% до 8,3%) и подтверждает эту эффективность. Кроме того, увеличение рентабельности собственного капитала повышает инвестиционную привлекательность.

4) На рост рентабельности собственного капитала ООО «Ресурс-Ойл» влияет высокий темп роста оборачиваемости активов, по сравнению с темпами снижения рентабельности продаж и финансового рычага.

5) Снижение рентабельности продаж обусловлено опережением темпа роста затрат над темпом роста выручки, на что могло повлиять:

- увеличение норм затрат;
- изменение структуры ассортимента товаров или услуг;
- снижение цен из-за увеличения конкуренции.

6) Сравнивая все финансовые показатели и результаты деятельности компании за анализируемые периоды, необходимо отметить рост финансового

положения по итогу 2016 года, что свидетельствует об эффективном управлении предприятием в этот отчетный период.

7) Обобщая все факторы финансового анализа, финансовое положение предприятие ООО «Ресурс-Ойл» признается устойчивым, располагающим к дальнейшему развитию.

3 Моделирование оптимальной налоговой нагрузки

3.1 Определение оптимальной налоговой нагрузки по странам мира

Уровень развития экономики в стране, как отмечалось ранее, напрямую зависит от объема налоговых поступлений в бюджет, что в свою очередь зависит от уровня налоговой нагрузки налогоплательщика. В настоящее время налоговая нагрузка на предприятиях в разных странах и по разным причинам весьма различна. Рассмотрим налоговое бремя коммерческих предприятий по некоторым странам мира (Таблица 15).

Таблица 15 – Процент налоговых поступлений по разным странам мира.

Страна	Налог на прибыль, %	НДС, %	Налог на имущество, %	Прочие, %
Россия	20	18 (10)	2,2	
США	35	2÷15	1,4	Налог по штатам
Германия	33	16	0,35	Ставка налога на имущество умножается на муниципальный коэффициент.
Япония	39,5	8	1,4	
Индия	32,5	12÷15	Нет фиксированной ставки*	Налог по штатам
Франция	33	20	Нет фиксированной ставки*	
Китай	15÷25	17	10÷30	
Бразилия	15	17÷25	0,3÷1	
Люксембург	21	15	0,7÷1	Ставка налога на имущество умножается на муниципальный коэффициент.
Нидерланды	30	21 (6)	0,1÷0,3	

* Зависит от площади и места нахождения, устанавливается налоговыми органами в индивидуальном порядке.

В данной таблице представлены страны с развитой и развивающейся экономикой. Анализируя приведенные цифры видно, что величина налоговой нагрузки коммерческих организаций в Российской Федерации занимает среднее

значение. В некоторых странах, таких как США и Китай, налоговая нагрузка может варьироваться в зависимости от полученной прибыли, в то время как в большинстве стран налоговые ставки имеют фиксированные значения. Предполагается, что существует возможность приведения оптимальных значений налоговой нагрузки в разных странах к общему значению.

Кроме того, для проведения оценки оптимальной налоговой нагрузки по разным странам необходимо учесть специфику экономического развития различных отраслей. В связи с этим выделены следующие секторы экономики:

- Отрасль нефтяной промышленности;
- Металлургическая отрасль;
- Отрасль розничной торговли;
- Отрасль IT;
- Автомобилестроение.

Данный перечень отраслей обусловлен тем, что их деятельность является более доходной, и данные отрасли составляют основу экономики стран. Изучив рейтинги предприятий в данных секторах экономики, было выбрано по 3 предприятия, возглавляющих данные рейтинги в каждой отрасли [27-41]:

Предприятия нефтяной промышленности:

- 1) Газпром (Россия);
- 2) Exxon Mobil Corporation (США);
- 3) Indian Oil Corporation (Индия).

Предприятия металлургической отрасли:

- 1) Норильский никель (Россия);
- 2) Gerdau SA (Бразилия);
- 3) Nippon Steel (Япония).

Предприятия розничной торговли:

- 1) Розничная сеть «Магнит» (Россия);
- 2) WuMart (Китай);
- 3) Carrefour (Франция).

Предприятия IT:

- 1) Яндекс (Россия);
- 2) Tencent Holding (Китай);
- 3) IBM (США).

Предприятия автомобилестроения:

- 1) Sollers (Россия);
- 2) Toyota motor (Япония);
- 3) Ford motor (США).

Результаты расчетов оптимальной налоговой нагрузки согласно концепции кривой Лаффера, проведенных по данным предприятиям и отраслям экономики, представлены ниже (Рисунок 10, Рисунок 11, Рисунок 12, Рисунок 13, Рисунок 14).

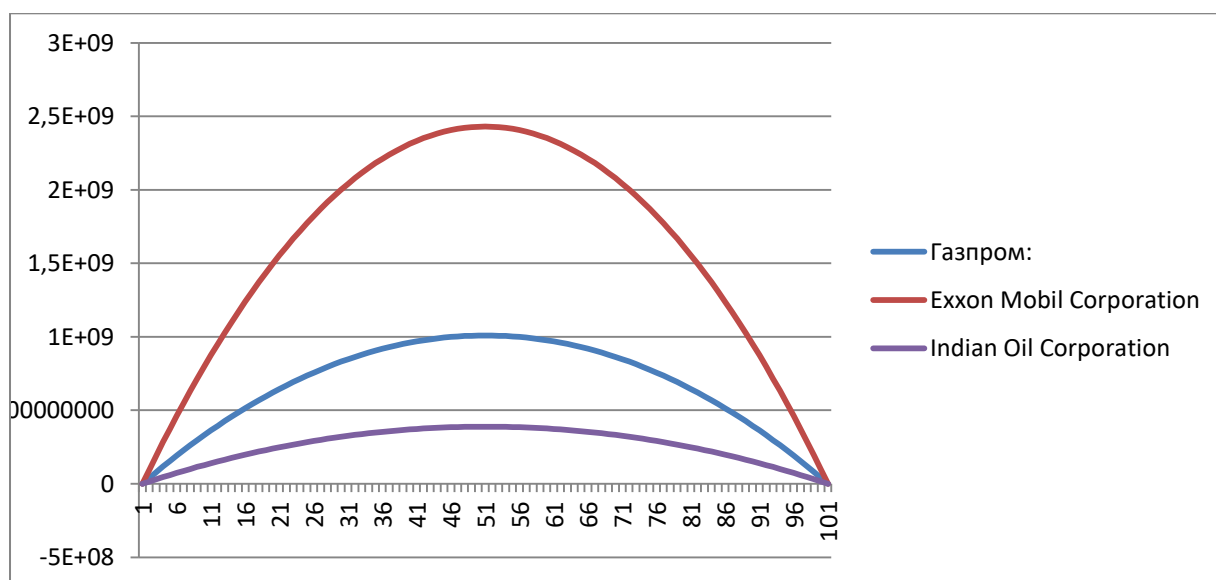


Рисунок 10 – Кривая Лаффера для предприятий нефтяной промышленности

По результатам, представленным на рисунке 10 видно, что предприятия нефтяной промышленности в России и Индии на увеличение налоговой нагрузки реагируют плавно, в отличие от предприятия западных стран. Американская компания Exxon Mobil Corporation не настолько плавно приспосабливается к налоговым изменениям как предприятия в России и Индии.

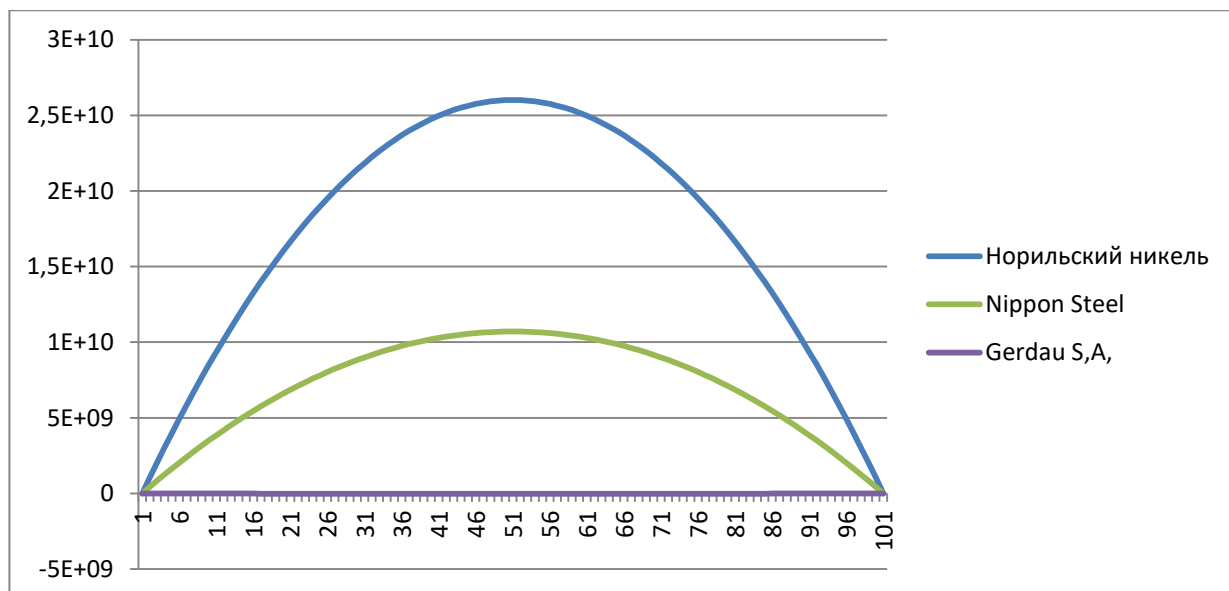


Рисунок 11 – Кривая Лаффера для предприятий металлургической отрасли

Анализ предприятий металлургической отрасли показывает, что «Норильский никель» более резко реагирует на рост налоговой нагрузки, в отличие от своих коллег. Так в японской (NipponSteel) и бразильской (GerdauS,A) компаниях наблюдается плавное приспособление к внешним изменениям экономики страны. Кроме того, стоит отметить развитость данной отрасли производства в России.

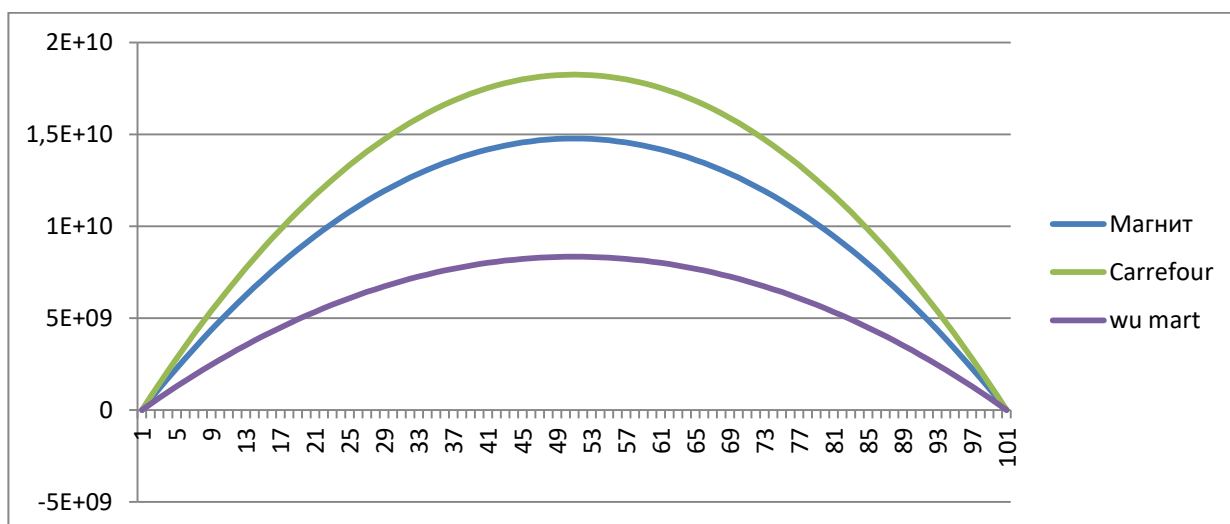


Рисунок 12 – Кривая Лаффера для предприятий розничной торговли

По результатам расчетов, представленных на рисунке 12, можно выделить несколько важных моментов. Во-первых, общая картина в разных странах по данной отрасли в целом идентична. Во-вторых, российская

компания (Магнит) является позиции по стойкости к изменениям налоговых нагрузок.

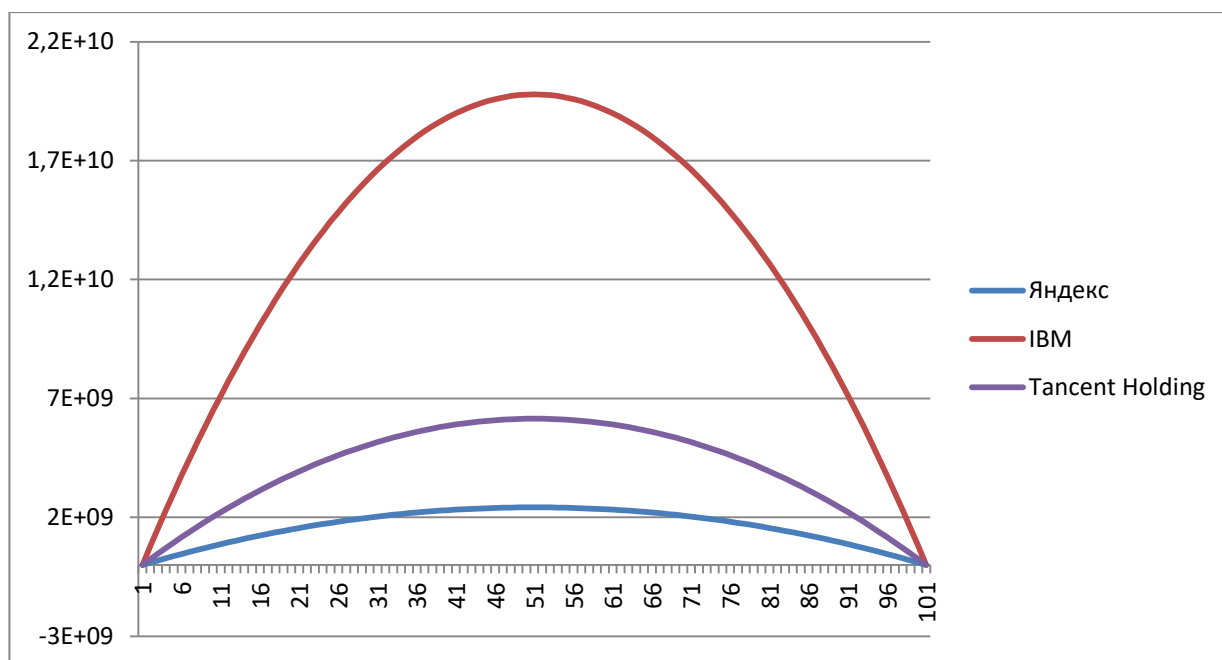


Рисунок 13 – Кривая Лаффера для IT-компаний

Картина в области IT-компаний не так однозначна. Максимальные изменения с ростом налоговых ставок испытывает компания IBM (США). При увеличении налоговой нагрузки более 60% наблюдается спад деятельности данной компании. Более гибкой является деятельность компании из Китая (Tancent Holding), хотя не самой плавной относительно налоговым изменениям. Самой гибкой к росту налоговой нагрузки оказалась компания Яндекс (Россия).

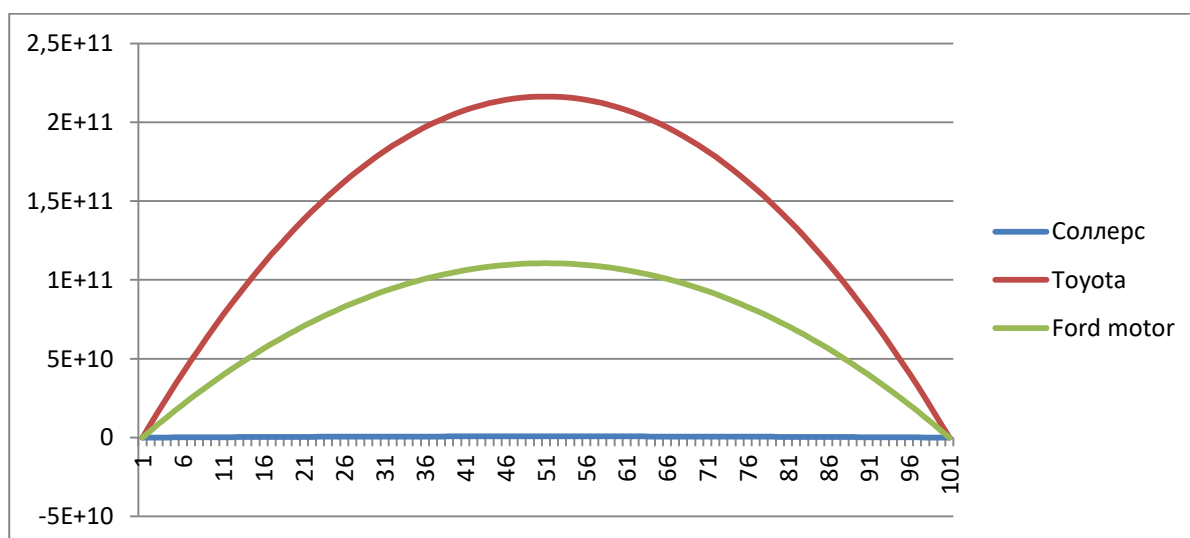


Рисунок 14 – Кривая Лаффера для предприятий автомобилестроения

Анализ представленных данных на рисунке 14 показывает несомненного лидера в данной области среди других представителей в странах мира. Российская автомобилестроительная компания Sollers является самой устойчивой к росту налоговой нагрузки. В то время как у других рассмотренных компаний происходит резкое сокращение производства при таких изменениях. Японская компания Toyota motor является самой неустойчивой.

Обобщая полученные результаты и усредняя интервалы оптимальных налоговых нагрузок для каждой рассмотренной отрасли, согласно теории Лаффера, можно выделить общий усредненный интервал значений, в рамках которого согласуются интересы государства и налогоплательщиков (предприятий). Таким образом, данный интервал оптимальной налоговой нагрузки по разным отраслям составит:

- для предприятий нефтяной промышленности: от 47% до 54%.
- для IT-компаний: от 46% до 56%.
- для предприятий металлургической отрасли: от 46% до 55%.
- для предприятий розничной торговли: от 43% до 58%.
- для предприятий автомобилестроения: от 47% до 54%.

3.2 Принципы моделирования оптимальной налоговой нагрузки

Анализ современной литературы показывает, что оптимальная величина налоговой ставки определяется эмпирическим путем [42,43]. В основе эмпирических подходов к управлению финансовыми потоками налоги являются частью инвестиций и/или потреблений. В этом случае нет возможности учитывать отдельно налоговую составляющую и, как следствие, ее влияние на финансовые потоки компании. В настоящей работе предлагается модель расчёта оптимальной траектории развития при рассмотрении налоговой составляющей отдельно.

Исходя из этого, согласно классическим представлениям, временная зависимость выпуска продукции $Y(t)$ определяется потреблением $C(t)$ и инвестициями $I(t)$.

$$Y(t) = C(t) + I(t)$$

Исходя из приведенного уравнения, налоговая составляющая $N(t)$ рассматривается в совокупности с потреблением и инвестициями, однако, мы предлагаем ее рассматривать отдельно. Тогда:

$$Y(t) = C(t) + I(t) + N(t)$$

Определяя параметр s как долю на инвестиции, а χ как долю на налог, перепишем последнее выражение и получим:

$$Y(t) = [1 - \chi(t)] \{ [1 - s(t)] Y(t) + s(t) Y(t) \} + \chi(t) Y(t)$$

Основным инструментом описания выпуска продукции является производственная функция $F[K(t), L]$, где K характеризует основные фонды, L – труд.

Параметром использования производственных фондов $K(t)$ является амортизация, которая характеризует объём вышедших из строя части основных фондов с темпом μ . При условии, что на изменение основных фондов оказывает влияние налоговая нагрузка, изменение во времени основных фондов описывается дифференциальным уравнением:

$$\frac{dK}{dt} = s(t) [1 - \chi(t)] F[K(t), L] - \mu K(t)$$

Для количественной оценки влияния налоговой нагрузки на экономическую систему запишем функционал, который необходимо максимизировать:

$$\int_0^T C(t) L^{-1} \exp(-\delta t) dt \rightarrow \max$$

где T – горизонт планирования, δ – параметр дисконтирования.

Заменяя параметр потребления параметром выпуска продукции, перепишем выражение как:

$$\int_0^T [1 - \chi(t)][1 - s(t)]Y(t)L^{-1}\exp(-\delta t)dt \rightarrow \max$$

Таким образом, составлена математическая модель максимизации расходов на потребление с учётом в явном виде налоговой нагрузки. Данная модель позволит определить оптимальную траекторию развития компаний, для обеспечения стабильности экономики государства.

Далее на примере ООО «Ресурс-Ойл» применим данную модель для определения оптимальной налоговой нагрузки и отметим её существенное отличие от классической модели.

3.3 Расчет оптимальной налоговой нагрузки ООО «Ресурс-Ойл»

Математическая модель максимизации расходов на потребление, представленная в п. 3.2, позволяет рассчитать зависимость от величины налоговой нагрузки таких составляющих параметров производства (выпуска продукции или оказания услуг), как: инвестиции (I), потребление (C) и налоговая составляющая (N), с учетом уровня годовой инфляции и производственной функции.

Для моделирования оптимальной налоговой нагрузки предприятия ООО «Ресурс-Ойл» заложена зависимость следующих ее параметров:

- чистая прибыль;
- налог на прибыль;
- основные фонды;
- численность сотрудников;
- налоговая ставка налога на прибыль;
- амортизация.

Полученная зависимость параметров производства представлена на рисунке 15.

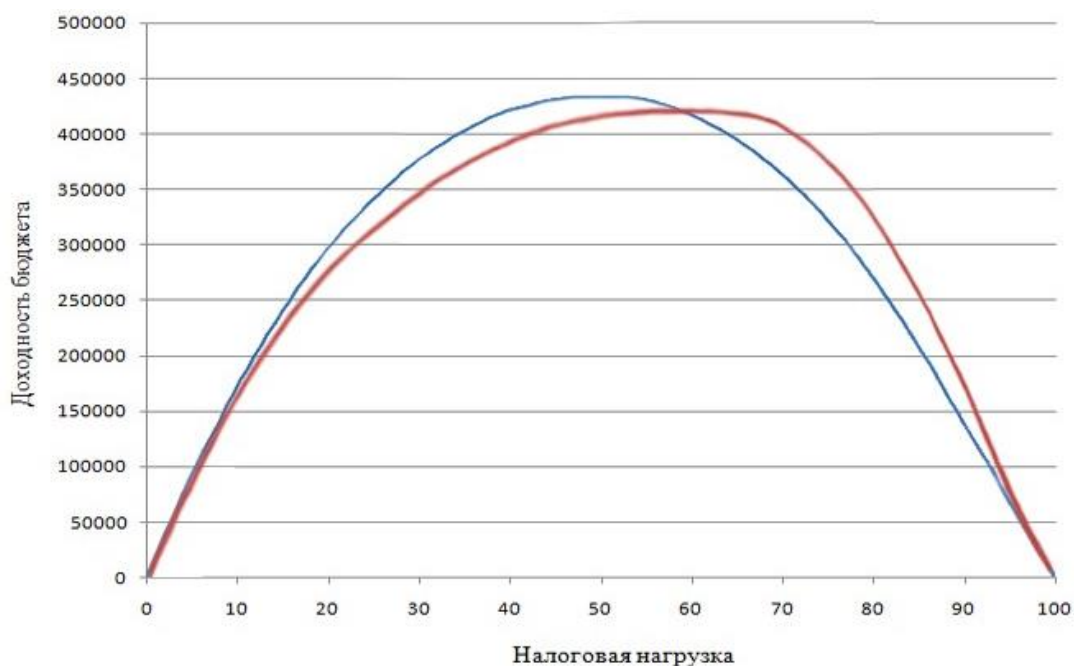


Рисунок 15 – Определение оптимальной налоговой нагрузки для ООО «Ресурс-Ойл»

Анализируя рисунок 15, можно сделать следующие выводы.

Две отображенные кривые представлены в виде параболической формы. При этом, одна из них (синяя кривая) построена на принципах классической концепции кривой А. Лaffer, а вторая (красная кривая) – по принципам представленной в п.3.2 математической модели (Кривая Лaffer со смещением).

Такой графический метод определения оптимальной налоговой нагрузки для предприятия позволяет увидеть, что значения оптимальной налоговой нагрузки по предложенной модели с учетом дополнительных параметров несколько выше, чем значения определенные по классической модели. Поэтому считаем уместным завысить верхнюю границу уровня и установить диапазон оптимальной налоговой нагрузки для ООО «Ресурс-Ойл» от 47% до 68%.

Также стоит напомнить, что развитие экономического роста страны всегда сопряжено с поиском такого уровня налоговой нагрузки, при котором

будут учтены как интересы предприятий, так и интересы государственных органов.

В связи с этим, анализируя полученные результаты для ООО «Ресурс-Ойл» можно выделить следующие зоны согласования интересов:

1) Согласование интересов налогоплательщика (ООО «Ресурс-Ойл»):

Данная зона представляет учет лишь интересов компании и характерна низкой налоговой нагрузкой в диапазоне от 0% до 46%. Такой уровень налоговой нагрузки возможен на этапе становления деятельности компании или при поддержке компании государством в период кризиса. С минимальной налоговой нагрузкой у компании растет перспектива для развития отрасли, увеличивается производительность и прибыль, необходимая для дальнейших инвестиций.

Учет интересов налогоплательщика может также положительно сказываться и для государства. Минимизация налоговой нагрузки увеличивает рост создания новых предприятий, что обеспечивает дополнительное поступление налоговых платежей в бюджет.

2) Согласование интересов государства и налогоплательщика:

Налоговая нагрузка, при которой кривая Лаффера достигает своего пика (минимальное значение оптимального уровня налоговой нагрузки), соответствует максимальным налоговым поступлениям в бюджет, при этом деятельность предприятия продолжается.

Для ООО «Ресурс-Ойл», как указывалось ранее, данная зона согласования интересов характеризуется диапазоном налоговых ставок от 47% до 68%. Такой уровень налоговой нагрузки является допустимым для крупного и среднего бизнеса, когда деятельность компании обеспечивает максимально возможное пополнение бюджета, удерживает свои ключевые позиции на рынке и продолжает свое развитие.

Согласование интересов государства и налогоплательщика и является катализатором экономического роста.

3) «Коридор налогообложения»:

На наш взгляд, верхним пределом оптимальной налоговой нагрузки применительно к экономическому росту, является такое значение налоговой нагрузки, в условиях которого у предприятия остается необходимая и достаточная для простого воспроизводства часть прибыли. А превышение данного предела налоговой нагрузки будет сопровождаться замедлением экономического развития. Что в первую очередь характеризуется отсутствием стимула к труду и к сбережению, уменьшением эффективности используемых ресурсов и сокращением инвестиционной активности. Также превышение верхнего предела налоговой нагрузки приведет к развитию теневых отношений.

Поэтому полагаем целесообразным считать, что такой верхний предел допустимой налоговой нагрузки является «коридором налогообложения». И для ООО «Ресурс-Ойл» значение «коридора налогообложения» составляет 68%.

4) Согласование интересов государства:

Результаты расчетов показали, что интересы государства учитываются в диапазоне налоговых ставок от 69% до 100%. Такой диапазон характерен высокой налоговой нагрузкой. Такое завышение подвергает компании риску прекращения своей деятельности. Установление завышенных уровней налоговых нагрузок эффективно лишь при необходимости срочного пополнения государственного бюджета, поэтому к таким мерам налогообложения государственным органам целесообразно прибегать единоразово.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту

Группа	ФИО
З-3А2А1	Дороховой Ульяне Викторовне

Институт	электронного обучения	Кафедра	менеджмента
Уровень образования	Бакалавр	Направление	38.03.02 Менеджмент

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»	
1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения: - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шум, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу) - чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)	1. Рабочее место специалиста кадровой службы ООО «Ресурс-Ойл». Вредные производственные факторы: шумы, электромагнитные поля и излучения. Возможность возникновения чрезвычайных ситуаций – минимальна. Исходные данные для составления раздела: 1. Данные, предоставленные ООО «Ресурс-Ойл» 2. Данные отчетов по преддипломной практике.
2. Список законодательных и нормативных документов по теме	1. Трудовой кодекс РФ. 2. Положение о персонале компании
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке	
1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.	1. Цели и задачи КСО компании. 2. Прямые и косвенные стейкхолдеры КСО компании.
2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров); - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.	1. Описание и характеристика социальных программ КСО компании. 2. Затраты компании на КСО.
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: - анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и	1. Перечень программ КСО компании в 2014 – 2016 годах. 2. Перечень КСО компании в 2017 – 2019 годах. 3. Предложения по совершенствованию программ КСО на предприятии

<i>регламентов организации в области исследуемой деятельности.</i>	
Перечень графического материала:	Рисунок 16 - Управление корпоративным поведением ООО «Ресурс-Ойл» (схема) Таблица 16 – Основные группы стейкхолдеров при проведении компанией КСО Таблица 17 – Финансирование компанией программ КСО в 2014 – 2016 гг. Таблица 18 – Финансирование компанией программ КСО в 2017 – 2019 гг.
<i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчетному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i>	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
---	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Криницына Зоя Васильевна	к.т.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3A2A1	Дорохова Ульяна Викторовна		

4 Социальная ответственность

Миссия компании ООО «Ресурс-Ойл» – честный труд на благо общества и компании.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) является одним из ключевых элементов корпоративного поведения компании, и позволяет укреплять его репутацию в России и за рубежом, снижать стратегические, репутационные и операционные риски и т.д.

ООО «Ресурс-Ойл» характеризует доверие заинтересованных сторон как главную ценность и как основу своей успешной деятельности.

При проведении КСО основными группами заинтересованных сторон (стейкхолдерами) ООО «Ресурс-Ойл» являются (Таблица 16):

Таблица 16 – Основные группы стейкхолдеров при проведении компанией КСО

Прямые	Косвенные
Участники и инвесторы Работники Деловые партнеры	Население на территориях действия компании Органы власти и регуляторы Общество в целом Окружающая среда

При взаимодействии со своими участниками и деловыми партнерами ООО «Ресурс-Ойл» руководствуется следующими принципами:

1. Существенность. Компания стремится к конструктивному, оперативному и эффективному взаимодействию с заинтересованными сторонами.

2. Сотрудничество. Компания стремится к поиску взаимовыгодных и основанных на принципах КСО форм сотрудничества, соответствующих ожиданиям ООО «Ресурс-Ойл» и заинтересованных сторон.

3. Кооперация. Компания стремится повысить эффективность своей системы управления путем кооперации работы подразделений, обеспечения персонала полным набором ресурсов и возможностей для эффективной работы.

ООО «Ресурс-Ойл» осуществляет системное управление КСО по пяти направлениям:

1. Внутренняя среда компании.
2. Рыночная среда территорий, на которых действует компания.
3. Социальная среда территорий, на которых действует компания.
4. Экология.
5. Управление корпоративным поведением находится на пересечении указанных четырех направлений и выделяется в базовое направление деятельности ООО «Ресурс-Ойл» (Рисунок 16).



Рисунок 16 - Управление корпоративным поведением ООО «Ресурс-Ойл»

В процессе работы с заинтересованными сторонами ООО «Ресурс-Ойл» стремится вести открытый и конструктивный диалог, учитывая мировые практики и нормы корпоративного поведения и ориентируясь на высокие стандарты корпоративного управления.

Приоритетами ООО «Ресурс-Ойл» в управлении влиянием на внутреннюю среду являются повышение мотивации работников, охрана их здоровья и повышение эффективности труда. Компания считает человеческий капитал своим наиболее ценным активом. Поэтому инвестиции в персонал рассматриваются как инвестиции в будущее ООО «Ресурс-Ойл», его эффективность и устойчивость. При приеме на работу и повышении в должности компания учитывает профессиональные качества кандидатов.

Кроме этого, компания стремится развивать каналы коммуникаций с работниками, учитывает мнение работников и уважает право работников на доступ к необходимой для них информации.

ООО «Ресурс-Ойл» формирует лояльность и повышает мотивацию работников за счет обеспечения конкурентоспособного уровня оплаты труда, комплексной социальной поддержки, безопасных и комфортных условий труда, обучения и реализации карьерного потенциала работников.

ООО «Ресурс-Ойл» развивает свою корпоративную культуру на основе исповедуемых им ценностей, стремится объединять коллектив для достижения своих стратегических целей.

Также ООО «Ресурс-Ойл» продвигает среди работников здоровый образ жизни и проводит с целью снижения риска профессиональных заболеваний и травматизма на рабочем месте инструктажи по ТБ.

Приоритетами компании в управлении влиянием на рыночную среду являются удовлетворение потребностей контрагентов и повышение их лояльности, а также выстраивание устойчивых взаимовыгодных отношений с заинтересованными сторонами.

Приоритетами ООО «Ресурс-Ойл» в управлении влиянием на социальную среду являются повышение качества жизни сообществ на территории действия компании и укрепление репутации надежной, занимающей прочные позиции, участвующей в жизни общества компании.

Компания исходит из того, что его благополучие неразрывно связано с социальным благополучием населения территорий деятельности ООО «Ресурс-

Ойл». Поэтому компания стремится участвовать в решении актуальных социальных проблем, осуществляя программы поддержки отдельных групп населения на территории своего присутствия.

Ежегодно компания определяет приоритетные направления поддержки населения территорий своего присутствия в соответствии с принятой стратегией и возможностями. К приоритетным направлениям относятся:

- 1) поддержка образования и науки;
- 2) поддержка здравоохранения, здорового образа жизни и спорта;
- 3) помощь социально незащищенным слоям населения;
- 4) поддержка культуры и искусства.

Кроме того, ООО «Ресурс-Ойл» поощряет добровольное участие коллектива компании в корпоративных социальных и благотворительных акциях, поддерживает волонтерские инициативы работников компании.

Приоритетами ООО «Ресурс-Ойл» в управлении влиянием на экологию является экономия за счет снижения издержек на потребление ресурсов. Компания стремится бережно относиться к окружающей среде, в том числе через экономное потребление ресурсов (электроэнергии, топлива и пр.).

ООО «Ресурс-Ойл» ведет в регионе активную благотворительную деятельность. Адресатами благотворительной помощи ветераны Великой Отечественной войны, учащиеся подшефных школ, одаренные воспитанники школ искусств, юные спортсмены. Кроме того, ООО «Ресурс-Ойл» вносит значительный вклад в сохранение и развитие духовных традиций: направляются средства храмам и мечетям региона.

Перечень программ КСО компании представлен в Приложении А.

Как видно из таблицы, компания «Ресурс-Ойл» реализует значительный перечень программ КСО.

Основным источником финансирования перечисленных программ КСО компании являются ее доходы (Таблица 17, Таблица 18).

Таблица 17 – Финансирование компанией программ КСО в 2014 – 2016 гг.

Программа КСО	Финансирование программы, млн. руб.			
	2014	2015	2016	всего
Развитие сотрудников	36,0	38,0	40,0	114,0
Дети сотрудников	1,2	1,5	2,0	4,7
Природа и экология	46,0	49,0	54,0	149,0
Благотворительность	2,0	2,5	3,0	7,5
В трудной ситуации	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого	85,2	91,0	99,0	275,2

Как видно из таблицы 17, в 2014 – 2016 гг. компания ежегодно увеличивала суммы расходов на программы КСО.

Как видно, всего за 2014 – 2016 гг. компанией израсходовано на программы КСО 275,2 млн. рублей.

Таблица 18 – Финансирование компанией программ КСО в 2017 – 2019 гг.

Программа КСО	Финансирование программы, млн. руб.			
	2017	2018	2019	всего
Развитие сотрудников	41,5	43,8	46,2	131,5
Дети сотрудников	2,1	2,2	2,3	6,6
Природа и экология	56,0	59,1	62,3	177,5
Благотворительность	3,1	3,3	3,5	9,9
В трудной ситуации	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого	102,8	108,4	114,3	325,4

Как видно из таблицы 18, на период 2017 – 2019 гг. также запланировано увеличение расходов компании на КСО.

Выводы по разделу

1. ООО «Ресурс-Ойл» осуществляет свою деятельность с учетом интересов работников, деловых партнеров, участников общества и местного сообщества. Стратегия компании учитывает принципы социальной ответственности и ориентирована на такое развитие, которое помимо улучшения производственных результатов способствует позитивным социально-экономическим изменениям в регионе деятельности компании.

2. У ООО «Ресурс-Ойл» накоплен значительный опыт сотрудничества с местными сообществами и региональными властями. Свою работу в этом

направлении компания строит в рамках региональной политики Томской области, в тесном взаимодействии с органами власти и местного самоуправления, общественными организациями. ООО «Ресурс-Ойл» ведет в регионе активную благотворительную деятельность. Адресатами благотворительной помощи ветераны Великой Отечественной войны, учащиеся подшефных школ, одаренные воспитанники школ искусств, юные спортсмены. Кроме того, ООО «Ресурс ойл» вносит значительный вклад в сохранение и развитие духовных традиций: направляются средства храмам и мечетям региона.

3. Проводимая компанией КСО адекватна миссии и ценностям ООО «Ресурс-Ойл», а также полностью удовлетворяет интересам как прямых, так и косвенных стейкхолдеров. Нет приоритета только прямым, или только косвенным стейкхолдерам, работа ведется и в том, и в другом направлении.

4. Проводимые в рамках КСО программы способствуют:

- росту репутации ООО «Ресурс-Ойл» как работодателя;
- росту репутации ООО «Ресурс-Ойл» у участников Общества и у потенциальных инвесторов;
- положительному отношению к компании у властей на местном, региональном и федеральном уровнях;
- положительному отношению к компании у местного сообщества;
- положительному отношению к компании у общественных и природоохранных организаций.

5. Организационная сторона КСО в компании, а также объемы финансирования программ КСО компании находятся на очень высоком уровне. При этом, по результатам представленных в разделе динамики финансирования программ КСО видно, что финансирование год от года только возрастает.

6. В целом, можно сказать, что по результатам проведенного в разделе рассмотрения КСО компании существенных недостатков не выявлено. Для поддержания установленного в компании уровня организации и финансирования КСО можно рекомендовать:

- 1) перейти с трехлетнего на пятилетний цикл планирования КСО;
- 2) расширять перечень реализуемых в рамках КСО компании проектов;
- 3) не снижать, а продолжать наращивать объемы финансирования программ КСО компании;
- 4) поддерживать и развивать среди сотрудников компании практику проявления ими своей активной гражданской позиции, волонтерства;
- 5) подключать к реализации программ КСО компании не только сотрудников, но и членов их семей.

Например, можно организовать «Сообщество юного волонтера», в рамках которого, совместно со взрослыми наставниками, дети сотрудников компании будут:

- оказывать помощь одиноким пенсионерам, ветеранам;
- участвовать в акциях по очистке природы от мусора, озеленять населенные пункты;
- участвовать в организации и проведении крупных общественно значимых для города культурных или спортивных мероприятий;
- оказывать помощь приютам для брошенных животных и пр.

Такие акции, с одной стороны, оторвут детей от гаджетов и компьютеров, позволят увидеть им жизнь как она есть (без прикрас, с проблемами и трудностями), с другой стороны – пойдет на пользу обществу (дети, занятые понятным для них и значимым для общества делом, – нет преступности, «Синим китам» и прочему негативу современного российского общества).

Заключение

Налог является главным инструментом получения необходимых денежных средств государством для содержания его аппарата и покрытия возникающих расходов. Поэтому оптимизация системы налогообложения относится к числу наиболее важных экономических проблем в современных условиях развития страны.

В ходе проведенных исследований установлено, что существующая теория Лаффера является пригодной для дальнейших исследований в сфере оптимизации налоговых нагрузок, но требует определенной доработки. Анализ классической модели показал, что она не учитывает ряд влияющих критериев. На наш взгляд, разработанная математическая модель отличается необходимой полнотой налоговых составляющих, влияющих на финансовые потоки компании. Таким образом, модель позволит определить оптимальную траекторию развития компаний для обеспечения стабильности экономики государства.

Предложенная методика определения оптимального уровня налоговых нагрузок для предприятия может послужить базой для дальнейших научно-исследовательских работ по оптимизации налоговых ставок по налогам для юридических лиц.

На примере компании ООО «Ресурс-Ойл» продемонстрирована существенная разница в результатах применения представленных моделей. Так, применение предложенной и дополненной модели позволяет расширить уровень оптимальной налоговой нагрузки, существенно увеличивая максимальное значение, и установить диапазон от 47% до 68%.

Таким образом, предложенная в данной работе методика позволяет совершенствовать существующую научную базу по оценке воздействия налогов на экономику отдельных организаций и страны в целом. Установление оптимального уровня налоговой нагрузки позволит повысить эффективность

налоговых систем, стимулируя экономический рост, с одной стороны, и обеспечивая необходимую пополняемость бюджета – с другой.

Список использованных источников

1. Майбуров И.А. Теория налогообложения. Продвинутый курс: учебник для магистрантов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / И.А. Майбуров, А.М. Соколовская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 591 с.
2. Все начиналось с десятины: Пер. с нем. / Общ. ред. и вступ. ст. Б.Е. Ланина. – М.: Прогресс, 1992. – 408 с.
3. Уразова Е.И. Налоги и экономический рост развивающихся стран (на примере стран Ближнего и Среднего Востока). М.: Наука, 1981. 182 с.
4. Налогообложение: теории, проблемы, решения / В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская и др.; под общ. ред. В.П. Вишневского. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.
5. Куликов Н.И. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Н.И. Куликов, М.А. Куликова, Н.П. Назарчук. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – 388 с. – 100 экз.
6. Жидкова Е.Ю. Налоги и налогообложение. Учеб. пособие / Е.Ю. Жидкова. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Эксмо, 2009. – 480 с.
7. Озеров И.П. Основы финансовой науки. Вып. 1. Учение об обыкновенных доходах. М.: Типография т-ва И.Д. Сытина, 1908. – 535 с.
8. Майбуров И.А. Теория и история налогообложения. Учебное пособие / И. А. Майбуров, Н. В. Ушак, М. Е. Косов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 422 с.
9. Налоги и налогообложение: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Романова – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 400 с.
10. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / Под общей редакцией к.э.н., доцента Лазуриной О.М. – Ярославль: МФЮА, 2014. – 220 с.

11. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Справочная правовая система «Консультант плюс».
12. Брызгалин А.В. Налоги и налоговое право. Учебное пособие / Под ред. А.В. Брызгалина. – М., 1997. – 600 с.
13. Какаулина М.О., Цепелев О.А. Моделирование влияния налоговой нагрузки на экономический рост региона с учетом ресурсного потенциала. – Владивосток: Дальнаука, 2014. – 428 с.
14. Филина Ф.Н. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учеб. пособие / Ф.Н. Филина. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2009. – 424 с.
15. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 07.04.2017) // Справочная правовая система «Консультант плюс».
16. Налоговые ставки по налогу на прибыль организаций. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_49412/, свободный. – Загл. с экрана.
17. Элла Панеях «О налоговой системе Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/522/693/1219/glava_1.pd, свободный.
18. Назаров В.С. Налоговая система России в 1991-2008 годах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ru-90.ru/node/1170>, свободный.
19. Шувалова Е.Б. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-практическое пособие / Е.Б. Шувалова, В.В. Климовицкий, А.М. Пузин. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2010. – 134 с.
20. Абдурахманов О.К. Налоговые системы зарубежных стран: монография / О.К. Абдурахманов.- М.: Издательство «Палеотип», 2006. – 356 с.
21. Юрзинова И.Л., Ихсанова Г.В., Матвеева В.С. Налоги с корпораций зарубежных стран (на примере США и Германии) // «Экономика и Право». – 2013. – №5-6.

22. Рейтинг стран по уровню ставок налога на прибыль компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.riarating.ru/infografika/20140827/610628510.html>, свободный.
23. Какаулина М.О. Влияние налоговой нагрузки на валовой региональный продукт: дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Какаулина Мария Олеговна. – Санкт-Петербург, 2015. – 208 с.
24. Балацкий Е.В. Анализ влияния налоговой нагрузки на экономический рост с помощью производственно-институциональных функций // «Проблемы прогнозирования». – 2003. – №2
25. Гофтман А.П. Методика оценки налоговой нагрузки предприятий малого бизнеса в границах «налогового коридора»: дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Гофтман Анна Павловна. – Ярославль, 2008. – 186 с.
26. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалт. учет, анализ и аудит» / под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006. – 408 с.
27. ПАО Газпром. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/>, свободный.
28. Магнит. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ir.magnit.com/ru/>, свободный.
29. Exxon Mobil Corporation. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.exxonmobil.ru/ru-ru>, свободный.
30. Indian Oil Corporation. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.iocl.com, свободный.
31. Норильский никель. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nornik.ru/>, свободный.
32. Gerdau SA. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gerdau.com/en>, свободный.
33. Nippon Steel. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nssmc.com/>, свободный.

34. WalMart. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.walmart.com/>, свободный.
35. Carrefour. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.carrefour.com/>, свободный.
36. Яндекс. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yandex.ru/company/>, свободный.
37. Tancent Holding. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tencent.com/en-us/index.html>, свободный.
38. IBM. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ibm.com/us-en/>, свободный
39. Sollers. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://http://www.sollers-auto.com/ru/>, свободный.
40. Toyota motor. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.toyota-global.com/>, свободный
41. Ford motor. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://corporate.ford.com/homepage.html>, свободный.
42. Сердюков А. Э., Вылкова Е. С., Тарасевич А. Налоги и налогообложение: Учебник для вузов. 2-е изд. – Издательский дом" Питер", 2008.
43. Балацкий Е. В. Анализ влияния налоговой нагрузки на экономический рост с помощью производственно-институциональных функций //Проблемы прогнозирования. – 2003. – №. 2.

Приложение А
(обязательное)

Перечень программ КСО ООО «Ресурс-Ойл»

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Срок реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Развитие сотрудников	Социальные инвестиции	Сотрудники компании	Ежегодно, с 1 января по 31 декабря включительно	Повышение уровня профессионализма и профессионального образования сотрудников компании
Дети сотрудников	Социальные инвестиции	Дети сотрудников компании (их культура, образование, спорт)	Ежегодно, с 1 января по 31 декабря включительно	Организация обучения, спортивного и культурного развития детей сотрудников компании
Природа и экология	Социальные инвестиции	Природоохранные организации, все уровни власти	Ежегодно, с 1 января по 31 декабря включительно	Проведение природоохранных мероприятий с целью сохранения окружающей среды
Благотворительность	Социальные инвестиции	Инвалиды, ветераны. Люди, попавшие в трудную жизненную ситуацию	Ежегодно, с 1 января по 31 декабря включительно	Оказание финансовой помощи людям в трудной жизненной ситуации
В трудной ситуации	Социальная активность персонала	Инвалиды, ветераны. Люди, попавшие в трудную жизненную ситуацию	Ежегодно, с 1 января по 31 декабря включительно	Оказание помощи людям в трудной жизненной ситуации силами сотрудников компании