

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

ВЛИЯНИЕ РОССИЙСКОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ НА КОЭФФИЦИЕНТ ЧИСТОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДАЖ И НЕКОТОРЫЕ ВАЖНЫЕ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ СЛЕДСТВИЯ

Вареха Ю.М.

Центр стратегических исследований и развития
железнодорожного транспорта МПС России

Введение

Анализ финансового состояния предприятия как правило проводится при помощи вычисления, сравнения и исследования изменений во времени различных показателей, дающих достаточно полное представление о сильных и слабых сторонах деятельности организации в количественной форме. Исходными данными для вычисления таких показателей служат сводные и промежуточные балансовые отчеты, отчеты об источниках и использовании денежных средств, прибылях и убытках.

Исследование изменений во времени показателей ликвидности (коэффициентов покрытия и строгой ликвидности, показателей оборачиваемости дебиторской задолженности, сроков погашения своей кредиторской задолженности, оборачиваемости запасов), платежеспособности (коэффициента платежеспособности, отношения денежного потока к кредиторской задолженности), рентабельности (связи коэффициентов валовой прибыли и чистой прибыли по продажам, коэффициента оборачиваемости активов, возврата на собственность) дает наглядное количественное представление о тенденциях в положении предприятия на рынке, благоприятных и неблагоприятных изменениях во внешней среде предприятия, его сильных и слабых сторонах, преимуществах и рисках, эффективности менеджмента [1].

Вместе с тем, перечисленные выше коэффициенты являются достаточно общими показателями, величина которых в свою очередь зависит от ряда других, менее явных переменных и параметров. Одним из таких внешних параметров, оказывающих сильное воздействие на финансовый результат деятельности любого предприятия, является система налогообложения, в рамках которой работает предприятие.

Сравнение показателей доли валовой прибыли в выручке от продаж и доли чистой прибыли в выручке от продаж дает некоторое представление о степени влияния действующей системы налогообложения на рентабельность операций. Однако, эти коэффициенты, вычисленные статистически, являются констатирующими. Поэтому они не являются в полной мере тем инструментом, который позволяет руководителям предприятия принимать текущие решения, направленные на повышение рентабельности операций в особенности в случае инвестиций в новые проекты.

В этой связи представляется интересным провести более глубокий анализ связи показателя доли чистой (после уплаты налогов) прибыли в выручке от продаж с показателем доли валовой прибыли в выручке от продаж с учетом особенностей налоговой системы, которая устанавливает для предприятия пределы возможных инвестиций и операций. Изложению некоторых подходов к решению этой задачи и посвящена настоящая статья.

Отметим, что такой подход к анализу соотношения показателей доли валовой и доли чистой прибыли в выручке от продаж позволяет проводить предварительную оценку различных проектов по критерию сравнения их чистой (после уплаты налогов) рентабельности. Сильной стороной является то, что он основан на сравнении рыночной цены товара/услуги с собственными издержками предприятия (себестоимостью товара/услуги) по критерию рентабельности и в количественной форме выражает заинтересованность и готовность предприятия к реализации соответствующего проекта. Кроме того, этот метод является эффективным инструментом для расчетов прогнозируемого интегрального показателя доли чистой прибыли в валовой выручке от продаж при реализации сразу нескольких проектов, характеризующихся различными сроками оборота вложенных средств.

В основу модели положен анализ неизменных на протяжении времени реализации проекта финансовых потоков предприятия, которые изменяются только при изменении параметров реализуемого проекта или после уплаты соответствующего налога.

1. ИСПОЛЬЗУЕМАЯ МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

1.1. Основные финансовые потоки предприятия и их обозначения

Будем характеризовать работу предприятия следующими основными финансовыми потоками:

- ***R* (revenue)** - валовая выручка, то есть все, что получает предприятие в результате своей хозяйственной деятельности, связанной с реализацией проекта;
- ***FC* (fixed cost)** - постоянные издержки предприятия в процессе реализации продукции, не зависящие от объема реализации, т.е. от ***R***;
- ***VC* (variable cost)** - переменные издержки предприятия в процессе реализации продукции, зависящие от объема реализации, т.е. от ***R***;
- **$(FC+VC)$** - полные издержки предприятия в процессе реализации продукции;
- **$dR=R-(FC+VC)$** - валовая прибыль предприятия, т.е. прибыль за вычетом полных издержек до уплаты налогов;
- **dR/R** - доля валовой прибыли от выручки предприятия (до уплаты налогов) (profitability in relation to sales) или валовая рентабельность проекта;
- ***a*** - доля заемных средств в полных издержках

предприятия;

- $a * (FC+VC)$ - заемные средства в полных издержках предприятия;

- $(1-a) * (FC+VC)$ - собственные средства в полных издержках предприятия;

- r - процентная ставка по заемным средствам или процентная стоимость кредита;

- $a * r * (FC+VC)$ - проценты, выплачиваемые кредиторам за использование заемных средств;

- $(FC+VC) + a * r * (FC+VC) = (FC+VC) * (1+a*r)$ - полные издержки предприятия с учетом необходимости уплаты процентов за использование заемных средств;

- $dR = R - (FC+VC) * (1+a*r)$ - валовая прибыль предприятия с учетом уплаты процентов за использование заемных средств;

- DR - прибыль в распоряжении предприятия, работающего в российской налоговой системе, после уплаты налогов, т.е. чистая прибыль;

- DR/R - доля прибыли от полной выручки, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов (*net profitability in relation to sales*) или чистая рентабельность проекта.

1.2. Некоторые ограничения, принятые в рассматриваемой модели финансовых потоков

Будем считать, что предприятие в течение некоторого периода времени T , соответствующему длительности реализации проекта, основные финансовые потоки остаются неизменными (в частности VC), а постоянные и переменные издержки предприятия не изменяют своего характера на протяжении этого периода T .

Заметим, что сформулированные условия весьма важны для всех дальнейших рассуждений с использованием методологии, основанной на анализе финансовых потоков, так как при изменении временного периода T фиксированные издержки могут перейти в переменные и наоборот.

Другим важным предположением является неизменность внешней среды предприятия. Кроме того, в рассматриваемой модели мы будем всегда предполагать (если специально не оговорено иное), что предприятие получает всю выручку только за счет реализации товаров (продукции, услуг) и не имеет иных внереализационных доходов и расходов, влияющих на его финансовые потоки.

Рассматривая прибыльность проекта мы будем ограничиваться только положительными значениями прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налога. Анализ продаж ниже себестоимости выходит за рамки данной статьи, поскольку требует корректировки и существенного усложнения модели финансовых потоков в ущерб ее общности. Эта проблема тесно связана с анализом устойчивости предприятия к банкротству в рамках различных налоговых систем.

Рассматриваемые ниже налоги будут ограничены только теми, которые являются пропорциональными валовой выручке предприятия или какой-либо ее части и не являются акцизами.

Оценка степени влияния на коэффициент чистой рентабельности иных налоговых платежей может быть произведена в каждом конкретном случае с учетом кон-

кретной ситуации в виде коррекции величины постоянных издержек предприятия.

2. НАЛОГИ, ИСЧИСЛЯЕМЫЕ ПРОПОРЦИОНАЛЬНО ВАЛОВОЙ ВЫРУЧКЕ

В период с 1991 года Россия заметно продвинулась вперед по пути приближения своих гражданско-правовых, бухгалтерских и налоговых стандартов к применяемым в странах с развитой рыночной экономикой.

Вместе с тем, этот процесс происходит под влиянием ряда факторов, которые оказывают на него негативное воздействие. Главными из них являются следующие:

- постоянное желание восполнять дефицит бюджетных средств за счет усиления налогового бремени;

- законодатели, вводя новые налоги преследуют только цель создания нового источника доходов и, похоже, игнорируют возможность любого влияния таких налогов на макроэкономику.

Именно эти причины определяют ярко выраженный фискальный характер российской системы налогообложения, которая в последние годы развивалась только по пути усиления налогового бремени для налогоплательщиков и усложнения. При этом игнорировались такие принципы как простота и понятность налоговой системы для налогоплательщиков, равномерность распределения налогового бремени, использование адекватных экономической ситуации налогов.

Таблица 1

Россия
1. Налоги, относимые на себестоимость продукции, товаров, услуг
1. Налог на пользователей автомобильных дорог - 2,5% от выручки
2. Налог с владельцев транспортных средств - в зависимости от мощности двигателя
3. Налог на приобретение автотранспортных средств - 20% от стоимости
4. Отчисления в пенсионный фонд, фонды обязательного медицинского страхования, занятости, социального страхования - 39,5% от фонда оплаты труда по всем основаниям
2. Налоги, уплачиваемые за счет выручки от реализации продукции, работ и услуг
1. Налог на добавленную стоимость - 20% от налогооблагаемой базы
2. Акцизы
3. Налог на реализацию ГСМ - 25% от суммы выручки без НДС
3. Налоги, относимые на финансовый результат деятельности предприятия (уменьшают налогооблагаемую прибыль)
1. Налог на имущество предприятий и организаций - 2% от стоимости имущества (республиканский)
2. Налог на нужды образовательных учреждений - 1% от фонда заработной платы (республиканский)
3. Налог на содержание жилфонда и объектов социально-культурной сферы - 1,5% от выручки без НДС и акцизов (республиканский)
4. Налоги, относимые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия
1. Налог на прибыль - 35%
2. Местные сборы

В таблице 1 приведены основные обязательные для уплаты предприятиями российские налоги, состав-

ляющие 4 основные группы в зависимости от порядка исчисления налога и налогооблагаемой базы. Курсивом выделены налоги, влияние которых на экономическое положение предприятия рассматривается ниже.

2.1. Налог на пользователей автомобильных дорог и его фактическая эквивалентность общему налогу с продаж (оборота) в других странах (налоги 1-й группы)

Нетрудно видеть, что по виду своего влияния на финансовые результаты деятельности предприятия российский налог на пользователей автомобильных дорог ($t_d=2,5\%$) и налог с продаж (оборота) аналогичны друг другу и могут отличаться только величиной ставки и возможностью отнесения налога на себестоимость. Российский налог уменьшает налогооблагаемую базу для исчисления последующих налогов.

Рассмотрим и оценим степень воздействия налогов этой группы на валовую прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия после их уплаты, используя обозначения и термины из раздела 1.1, то есть рассмотрим задачу в терминах показателей валовой и чистой рентабельности.

Рассматривая финансовые потоки будем считать, что предприятие в общем случае использует заемные средства.

Согласно п.18 Инструкции Государственной налоговой службы Российской Федерации от 15 мая 1995 г. N 30 "О порядке исчисления и уплаты налогов, поступающих в дорожные фонды" при исчислении налогооблагаемой базы из выручки от реализации продукции (работ, услуг) исключается налог на добавленную стоимость. Пусть ставка налога на добавленную стоимость будет t . Тогда налогооблагаемая база определяется выражением вида $R/(1+t)$, а величина налога составит $t_d * R/(1+t)$, а чистая прибыль после уплаты этого налога составит:

$$DR_1 = R - (FC+VC) * (1+a * r) - R * t_d / (1+t) = R * (1-t_d/(1+t)) - (FC+VC) * (1+a * r) \quad (1)$$

Из выражения (1) видно, что указанный налог фактически эквивалентен налогу с обороту со ставкой $t_d/(1+t)$.

Напомним, что для валовой прибыли предприятия имеем:

$$dR = R - (FC+VC) * (1+a * r) \quad (2)$$

Выражая из (2) $(FC+VC) * (1+a * r) = R - dR$ и подставляя это выражение в (1), получаем соотношение между показателями валовой и чистой рентабельности после уплаты налогов 1-й группы:

$$DR_1 / R = dR / R - t_d / (1+t) \quad (3)$$

Из выражения (3) нетрудно видеть, что использование налогов, исчисляемых в виде доли от валовой выручки, приводит к простой линейной связи между показателями чистой и валовой рентабельности и накладывает ограничение на минимально возможную рентабельность в виде величины ставки налога. Использование предприятием заемных средств не влияет на показатели рентабельности.

2.2. Налог на добавленную стоимость (НДС), основания для его применения и сохранения в будущем (налоги 2-й группы)

Использование налога на добавленную стоимость (НДС, VAT, value added tax) в российской экономике было оправдано в период 1991-1993 гг., когда перед правительством стояла задача остановить инфляцию в стране. Известно, что применение НДС, вместе с другими способами макроэкономического регулирования, является эффективным средством для сдерживания инфляции спроса, поскольку вынуждает покупателя платить существенную часть цены в виде налога.

При этом НДС не способствует развитию и стимулированию производства, поскольку лишает предприятие 20% (при действующих в настоящее время налоговых ставках) добавленной стоимости, плательщиком которой всегда в конечном счете является физическое лицо. Эта добавленная стоимость могла бы быть использована в качестве дополнительных собственных оборотных средств, потребность в которых в условиях необходимости стимулирования производства и отсутствия инвестиций особенно велика.

Ниже будет показано, что НДС есть не что иное, как комбинация налога на прибыль и налога с оборота. Это его качество, вероятно, является определяющим при решении вопроса о дальнейшем применении НДС. Использование НДС совместно с налогами с оборота и налогом на прибыль позволяет правительству осуществлять на практике двойное налогообложение. Таким образом, ставка НДС и масштаб применения этого налога фактически являются показателями способности государства жить по средствам и здоровью экономики.

2.2.1. Описание модели финансовых потоков, использующихся при исчислении НДС, подлежащего уплате предприятием.

Сумма НДС, подлежащая внесению в бюджет, определяется как разница между суммами налога, полученными от покупателей за реализованные им товары (работы, услуги) и суммами налога, фактически уплаченными поставщикам за материальные ресурсы (работы, услуги), стоимость которых относится на издержки производства и обращения. Пусть ставка этого налога $t=20\%$.

С учетом данного определения и принятых терминов и обозначений (см. п.1.1) имеем:

если R - полная выручка предприятия с учетом полученного НДС, то $R/(1+t)$ - выручка предприятия без учета полученного НДС. Тогда сумма полученного НДС определяется как разность:

$$[R - R/(1+t)] = R * t / (1+t) \quad (4)$$

Пусть собственные издержки предприятия, относимые на себестоимость продукции/услуг, составляют $(FC+VC) * (1+a * r)$ и на часть из них НДС уже уплачен. Пусть доля этих собственных издержек, включая величину уплаченного НДС, равна M . Тогда по аналогии с (4) величина уплаченного НДС с учетом принятых обозначений составит

$$N = M * (FC+VC) * (1+a * r) * t / (1+t) \quad (5)$$

где M есть отношение величины той части собственных издержек, по которым уплачен НДС (включая этот НДС) к полным собственным издержкам.

Нетрудно видеть, что поскольку НДС на проценты по заемным средствам не платится, то возможный диапазон для значений M определяется выражением (6):

$$0 \leq M \leq 1 / (1 + a * r) \leq 1 \quad (6)$$

Величина НДС, подлежащего уплате предприятием определяется разностью двух финансовых потоков - величиной НДС полученного от реализации работ/услуг и уплаченного в составе издержек, относимых на себестоимость:

$$M * (FC + VC) * (1 + a * r) * t / (1 + t) \quad (7)$$

Изложенный выше подход к определению величины НДС, подлежащей уплате в бюджет, наглядно характеризуется следующим примером:

Пример 1:

Пусть издержки предприятия составили \$120 на приобретение сырья, причем с этой суммы поставщикам был уплачен НДС в размере \$20 (\$100+\$20), \$30 - на оплату рабочим, \$50 - на арендную плату и другие расходы, итого: $(FC + VC) = 120 + 30 + 50 = \200 . На реализуемую продукцию сделана наценка в \$50 и отпускная цена составила \$250. К этой цене при реализации продукции был добавлен НДС $= 250 * 20\% = \$50$ и полная выручка предприятия составила \$300. Очевидно, что предприятие должно уплатить в бюджет разницу между величиной НДС полученного и уплаченного, т.е. $\$50 - \$20 = \$30$. В силу принятого определения

$$m = (\text{издержки, по которым уплачен НДС}) / (\text{полные издержки предприятия}) = 120 / 200 = 0,6.$$

С другой стороны, используя формулу (7):

$$300 * 0,2 / (1 + 0,2) - 200 * 0,2 / (1 + 0,2) * 0,6 = 20,$$

где $200 * 0,2 / (1 + 0,2) * 0,6$ - величина уплаченного НДС в издержках предприятия. Данный пример иллюстрирует также возможность расчета величин FC , VC и m на основании баланса предприятия.

2.2.2. Влияние НДС на долю от чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия

Вычитая из выражения (3) соотношение (7), получаем после несложных преобразований с учетом (2) следующее соотношение для величины чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов 1-й и 2-й групп:

$$DR_2 / R = dR / R * [1 - M * t / (1 + t)] - [t_0 + t * (1 - M)] / (1 + t) \quad (8)$$

Полученное выражение для DR_2 является согласно принятой в бухгалтерии терминологии финансовым результатом деятельности предприятия.

Преимущество и сильная сторона такого подхода к оценке проектов определяется его соответствием реалиям свободного рынка, когда рынок, потребитель и свойства товара/услуги определяют цену, за которую он может быть реализован. Затем можно приступить к оценке реализуемости проекта на конкретном предприятии, учитывая его производственные возможности, имеющийся потенциал по реализации, состав и величину полных издержек и т.д.

2.3. Расчет влияния на финансовые потоки предприятия и соотношение между коэффициентами рентабельности налога на содержание жилфонда и объектов социально-культурной сферы

Налогооблагаемой базой для этого налога является выручка предприятия без НДС и акцизов по ставке $t_k = 1,5\%$. Налог относится на финансовый результат. Рассмотрим соответствующие финансовые потоки. Выручка предприятия без учета величины полученного НДС определяется соотношением $R / (1 + t)$. С учетом принятых обозначений величина налога на содержание жилфонда и объектов социально-культурной сферы составит:

$$R / (1 + t) * t_k \quad (9)$$

С учетом (9) доля чистой прибыли от валовой выручки после уплаты указанного налога составит:

$$DR_3 / R = dR / R * [1 - M * t / (1 + t)] - [t_0 + t_k + t * (1 - M)] / (1 + t) \quad (10)$$

2.4. Исчисление и уплата налога на прибыль

Согласно действующему порядку исчисления налога на прибыль [11] налогооблагаемой базой для исчисления налога на прибыль является разница между полной (валовой) выручкой предприятия без учета полученного НДС и затратами на производство и реализацию продукции, относимыми на себестоимость в соответствии с «Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли».

Как было показано выше, выручка предприятия без учета полученного НДС определяется величиной

$$R / (1 + t),$$

где

R - валовая выручка предприятия,

$t = 20\%$ - ставка налога на добавленную стоимость.

Полные издержки предприятия, относимые на себестоимость с учетом налога на пользователей автомобильных дорог и налога на содержание объектов жилфонда и социально-культурной сферы, уменьшающего налогооблагаемую базу и относимого на финансовый результат деятельности предприятия, определяется следующей комбинацией финансовых потоков:

$$M * (FC + VC) / (1 + t) * (1 + a * r) + (1 - M) * (FC + VC) * (1 + a * r) + R * (t_0 + t_k) / (1 + t), \quad (11)$$

где

$M * (FC + VC) * (1 + a * r) / (1 + t)$ соответствует собственным издержкам предприятия, по которым был уплачен НДС,

$(1 - M) * (FC + VC) * (1 + a * r)$ соответствует остальным собственным издержкам предприятия.

Величина налога на прибыль составит с учетом (11):

$$[R / (1 + t) - M * (FC + VC) / (1 + t) * (1 + a * r) + (1 - M) * (FC + VC) * (1 + a * r) + R * (t_0 + t_k) / (1 + t)] * t_p \quad (12)$$

Учитывая, что $dR=R - (FC+VC) * (1+a * r)$ и вычитая из (10) выражение (12), после несложных преобразований получаем окончательное выражение для показателя чистой рентабельности после уплаты налога на прибыль в виде выражения:

$$DR_4/R = (1-t_p) * \{dR/R * [1-M * t / (1+t)] - [t_0+t_k+t * (1-M)] / (1+t)\} \quad (13)$$

3. ВЫВОДЫ И СЛЕДСТВИЯ

Отметим некоторые выводы, которые следуют из полученного выражения (13), которое показывает связь между коэффициентами валовой и чистой рентабельности при реализации предприятия некоторого проекта с учетом российских налогов, зависящих от оборота.

3.1. Независимость налога на прибыль от налогов 1-й - 3-й групп

Учитывая, что $DR_3/R = dR/R * [1 - M * t / (1+t)] - [t_0+t_k+t * (1-M)] / (1+t)$ (10), получаем для выражения (13):

$$DR_4 = (1-t_p) * \{dR/R * [1-M * t / (1+t)] - [t_0+t_k+t * (1-M)] / (1+t)\} = (1-t_p) * DR_3/R,$$

откуда видно, что порядок начисления налога на прибыль не вносит качественных изменений в полученное ранее выражение (10) для определения доли чистой прибыли в распоряжении предприятия после уплаты налогов 1-й - 3-й групп и отличается от него только множителем

$$(1-t_p).$$

3.2. Условие безубыточности при определении продажной цены

Из выражения (10) вытекает условие безубыточности проекта для предприятия:

$$dR/R * [1-M * t / (1+t)] - [t_0+t_k+t * (1-M)] / (1+t) \geq 0,$$

откуда следует, что при анализе проекта и принятии решения об определении продажной цены на товар/услугу нужно иметь в виду необходимость выполнения следующего соотношения:

$$(dR/R)_r \geq [t_0+t_k+t * (1-M)] / (1+t-M * t) \quad (14)$$

Для предельных значений M выражение (14) дает соответственно:

$$(dR/R)_r \geq 20\% \text{ при } M=0 \text{ и}$$

$$(dR/R)_r \geq 4\% \text{ при } M=1.$$

Зависимость минимального коэффициента чистой рентабельности $(dR/R)_r$ от величины M приведена на рис. 1, а соответствующие точные значения в табл. 2.

Таблица 2

Зависимость минимального коэффициента чистой рентабельности $(dR/R)_r$ от величины M

M	0	0,2	0,4	0,6	0,8	1
$(dR/R)_r$	20,00	37,24	14,29	11,11	7,69	4,00

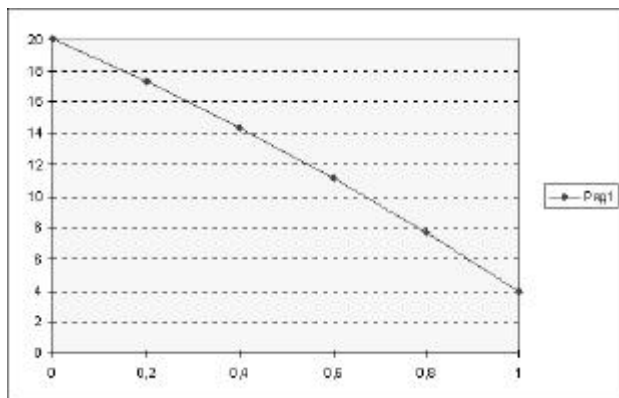


Рис. 1. Зависимость минимального коэффициента чистой рентабельности $(dR/R)_r$ от величины M

3.3. Эквивалентность НДС комбинации налога на прибыль и налога с оборота

Перепишем выражение (13) в виде:

$$DR_4 = (1-t_p) * \{dR * [1-M * t / (1+t)] - R * [t_0+t_k+t * (1-M)] / (1+t)\} = (1-t_p) * \{dR - dR * t / (1+t)M - R * [t_0+t_k+t * (1-M)] / (1+t)\} \quad (15)$$

Из (15) следует, что комбинация налогов 1-й, 2-й и 3-й групп фактически эквивалентна налогу на прибыль по ставке

$$Tp = t / (1+t)M,$$

изменяющейся в диапазоне $0\% \text{ £} M * t / (1+t) \text{ £} 16,67\%$ и налогу с оборота по ставке

$$Tt = [t_0+t_k+t * (1-M)] / (1+t),$$

изменяющейся в диапазоне $3,33\% \text{ £} [t_0+t_k+t * (1-M)] / (1+t) \text{ £} 20\%$. При этом величина $(t_0+t_k) = 4\%$ определяет величину ставки налога с оборота, которая бы действовала при отменном НДС, что соответствует случаю $t=0$. Далее к оставшейся после уплаты этих налогов валовой прибыли dR применяется налог на прибыль (4-я группа налогов).

Соответствующие зависимости приведены на

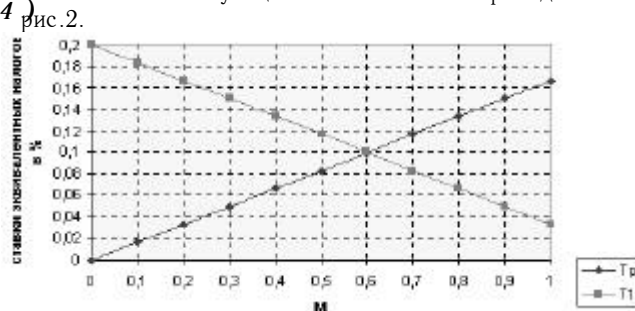


Рис. 2. Зависимость составляющих НДС, эквивалентных налогу на прибыль (Tp) и налогу с оборота (Tt), от коэффициента M (вида предпринимательской деятельности)

3.4. Избирательность российской налоговой системы по отношению к различным видам предпринимательской деятельности

Очевидно, что зависимость показателя чистой рентабельности DR_4/R от коэффициента M означает избирательность налоговой системы по отношению к различным видам предпринимательской деятельности, различающимся объемами НДС в структуре собственных издержек.

Для анализа зависимости коэффициента чистой рентабельности от параметра M , характеризующего вид предпринимательской деятельности, вычислим производную по M от выражения (15):

$$\frac{d(DR_4/R)}{dM} = (1-t_p) * \left\{ \frac{dR}{R} * \frac{t}{(1+t)} + \frac{t}{(1+t)} \right\} = (1-t_p) * \left\{ (1 - \frac{dR}{R} * \frac{t}{(1+t)}) \right\} \geq 0 \quad (16)$$

Из (16) видно, что производная всегда неотрицательна и не зависит от M . Следовательно, коэффициент чистой рентабельности линейно возрастает с ростом M . Это означает, что с целью повышения эффективности инвестиций следует предпочитать проекты, для которых характерно как можно более высокое значение коэффициента M .

Действительно, обозначая полные издержки включая проценты за использование заемных средств как $D = (FC + VC) * (1 + a * r)$, преобразуем выражение (15) к виду:

$$\frac{DR_4}{D} = (1-t_p) * \left\{ \frac{dR}{D} * \left[\frac{1-M * t}{(1+t)} \right] - \frac{R}{D} * \left[\frac{t_\partial + t_\kappa + t * (1-M)}{(1+t)} \right] \right\} \quad (17)$$

откуда с учетом $R = dR + D * (1 + a * r)$ после простых преобразований получаем:

$$\frac{DR_4}{D} = (1-t_p) * \left\{ \frac{dR}{D} * \left[\frac{(1-t_\partial - t_\kappa)}{(1+t)} \right] - \left[\frac{t_\partial + t_\kappa + t * (1-M)}{(1+t)} \right] \right\} \quad (18)$$

Из выражения (18) видно, что возврат на инвестиции растет как

$$(1-t_p) * \frac{t}{(1+t)} * M = 0,1083 * M$$

при действующих ставках налогов.

Примеры различных видов предпринимательской деятельности в зависимости от величины коэффициента M иллюстрирует табл. 3.

Таблица 3

M=1 max	<p>Челночный и полугеновой бизнес (характеризуется возможностью скрыть или свести к минимуму для отражения в бухгалтерской отчетности издержки, не связанные с уплатой НДС поставщикам)</p>
	<p>"Отверточная сборка" (ввоз в Россию практически готовых изделий с минимальной необходимостью доработки)</p>
	<p>Иностранные (или российские, но действующие под иностранным флагом) компании-импортеры (занимаются ввозом в Россию товаров и реализуют их через российских торговых посредников, уплачивая только НДС и не имея издержек по реализации)</p>
	<p>Российские торговые организации</p>
	<p>Перерабатывающая промышленность (включая предприятия топливно-энергетического комплекса) Предприятия, ориентированные на сборку готовой продукции из закупаемых компонентов</p>
min M=0	<p>Промышленные предприятия Научеёмкие производства, предприятия инновационного профиля (если не имеют государственного финансирования, учреждения образовательного профиля исключены, т.к. освобождены от уплаты НДС по основному профилю деятельности)</p>

Из табл. 3 видно, что благодаря применению практически ко всем видам деятельности налога на добавленную стоимость, объективно наиболее привлекательными с точки зрения эффективности инвестиций являются торгово-посреднические операции, а не производственный сектор и в особенности не наукоёмкие отрасли.

Платой за наполнение бюджета за счет НДС является усиление спада в реальном секторе экономики и усиление зависимости российской экономики от импорта.

3.5. Влияние российской налоговой системы на инвестиционный климат в стране

Известно, что одним из стимулов для иностранных инвестиций в экономику страны является более привлекательный налоговый режим для иностранного инвестора. С этой точки зрения представляется целесообразным сравнить коэффициенты чистой рентабельности по отношению к продажам в российской и американской налоговых системах при условии полного равенства всех остальных параметров.

На федеральном уровне в США применяются два вида налогов, а именно, налог с продаж (*ставка*

$t_a=3\%$) и налог на прибыль (максимальная ставка $t_p=34\%$). Для упрощения оценок мы не будем учитывать более низкие ставки налогов на прибыль, применяемые к компаниям с небольшим доходом и другие льготы. Такой подход позволяет говорить о пессимистической оценке коэффициента чистой рентабельности для американской налоговой системы.

С учетом изложенного, полагая в выражении (13) $t=0$ и заменяя t_0+t_k на t_a , имеем для американской налоговой системы:

$$DR_4=(1-t_p) * \{dR-R * t_a\} \quad (19)$$

или

$$DR_4/R=(1-t_p) * \{dR/R-t_a\} \quad (20)$$

Простое сравнение выражений (13) и (20) показывает полное преимущество для инвестора американской налоговой системы. Эти различия графически иллюстрируются рис. 3. Соответствующие значения представлены в табл. 4.

3.6. Влияние НДС на величину налогового щита

Преобразуем выражение (19) для коэффициента чистой рентабельности в модели американской налоговой системы с учетом $dR=R - (FC+VC) * (1+a * r)$ к виду:

$$DR_4=[R * (1-t_a) - (FC+VC)] * (1-t_p) - (FC+VC) * a * r + (FC+VC) * a * r * t_p \quad (21)$$

В выражении (21) первое слагаемое соответствует прибыли после уплаты налогов, остающейся в распо-

ряжении предприятия, не использующего заемных средств, второе слагаемое определяет величину возвращаемых процентов за использование заемных средств, а третье слагаемое определяет величину налогового щита, возникающего благодаря возможности возврата процентов до уплаты налога на прибыль или, что то же самое, благодаря возможности отнесения на себестоимость процентов за использованием кредита.

Аналогичные преобразования для выражения (13) окончательно дают:

$$DR_4/R=(1-t_p) * \{R * [1-(t_0+t_k)/(1+t)] - (FC+VC) * [1-m * t/(1+t)]\} - (FC+VC) * a * r + (FC+VC) * a * r * t_p \quad (22)$$

В выражении (22) принято во внимание, что $m=M/(1+a * r)$, что соответствует исключению из полных издержек предприятия за счет собственных средств величины уплаченного НДС. Очевидно, что m - это эквивалент коэффициента M для случая, когда предприятие не использует заемных средств или когда из состава полных издержек исключен процент за использование заемных средств.

Сравнение выражений (21) и (22) показывает, что величина налогового щита в общем случае в моделях американской и российской налоговых систем отличается только величиной ставки налога на прибыль t_p . Аналогом американской ставки налога с оборота является $(t_0+t_k)/(1+t)=3,33\%$.

Таблица 4

$dR/R \%$	0,00	10,00	20,00	30,00	40,00	50,00	60,00	70,00	80,00	90,00	100,00
$dRa/R \%$	-1,98	4,62	11,22	17,82	24,42	31,02	37,62	44,22	50,82	57,42	64,02
$dRp/R, \% M=0$			0,00	6,50	13,00	19,50	26,00	32,50	39,00	45,50	52,00
$dRp/R, \% M=0,2$			1,73	8,02	14,30	20,58	26,87	33,15	39,43	45,72	52,00
$dRp/R, \% M=0,4$		-2,60	3,47	9,53	15,60	21,67	27,73	33,80	39,87	45,93	52,00
$dRp/R, \% M=0,6$		-0,65	5,20	11,05	16,90	22,75	28,60	34,45	40,30	46,15	52,00
$dRp/R, \% M=0,8$		1,30	6,93	12,57	18,20	23,83	29,47	35,10	40,73	46,37	52,00
$dRp/R, \% M=1$	-2,17	3,25	8,67	14,08	19,50	24,92	30,33	35,75	41,17	46,58	52,00

Correlation between net and profitability in relation to sales ratios in Russian and American taxation systems

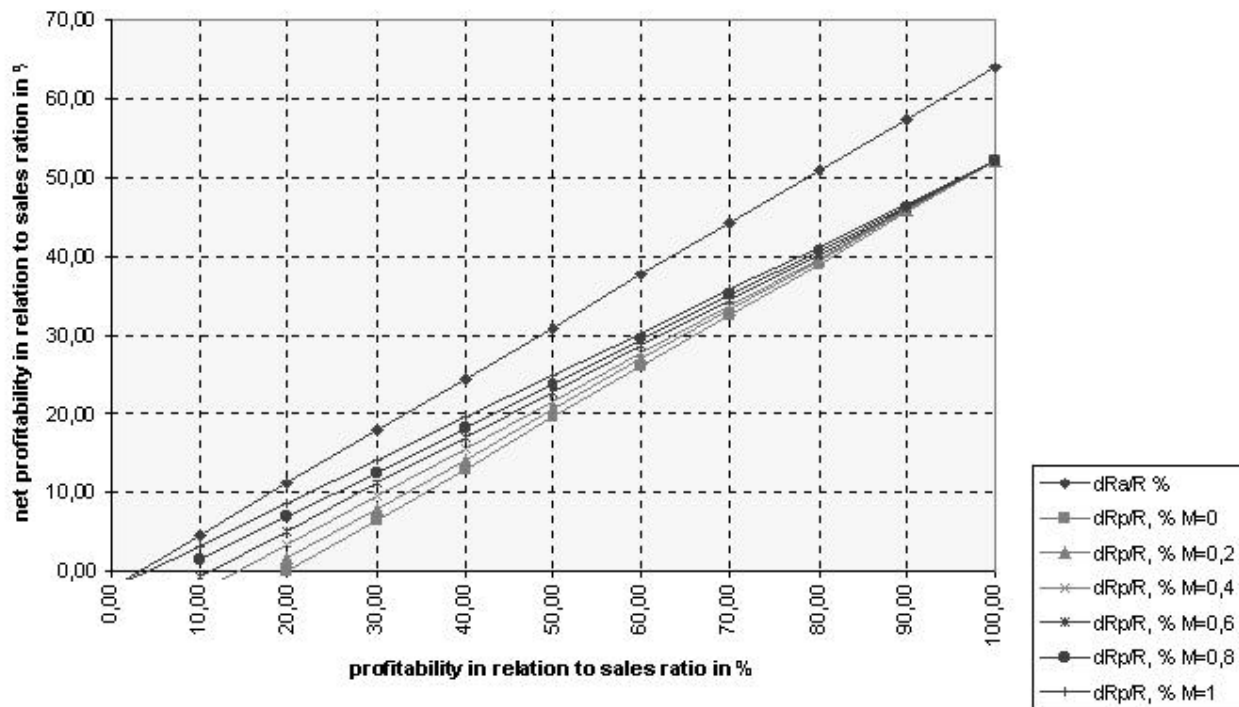


Рис. 3. Зависимость коэффициентов чистой рентабельности и валовой рентабельности в российской и американской налоговых системах

3.7. Возможные пути оптимизации российской налоговой системы

Нетрудно убедиться, что производная по τ от выражения (13):

$$\frac{DR_4}{R} = (1-t_p) * \left\{ \frac{dR}{R} * \left[\frac{1-M * t}{(1+t)} \right] - \left[\frac{t_0 + t_k + t * (1-M)}{(1+t)} \right] \right\}$$

ни при каких значениях τ не обращается в ноль. Это означает, что изменением ставки налога на добавленную стоимость оптимизировать российскую налоговую систему невозможно.

Учитывая, что как было показано выше, налог на добавленную стоимость является комбинацией налога на прибыль и налога с оборота, оптимизация и упрощение налоговой системы возможны только при отмене НДС и его замене указанными выше налогами, или об отмене налога на прибыль при соответствующей коррекции ставок налогов 1-й и 3-й групп. Учитывая негативный эффект НДС на развитие промышленного производства и возможность построить сбалансированную налоговую систему, основанную на двух базовых налогах в виде налога на прибыль и налога с оборота, аргументов в пользу широкомасштабного применения НДС не остается. Этот налог может быть использован только в целях сдерживания потребления тех товаров и услуг, которые общество считает необходимым искусственно ограничивать.

Литература

1. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. - М.: Финансы и статистика, 1996
2. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. - М.: Финансы и статистика, 1994
3. Тренев Н.Н. Разработка управленческих решений - М., 1997
4. Макконнелл К, Брю С. Экономикс. - М.: Республика, 1995
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: Бизнес-книга, 1995
6. Об основах налоговой системы в Российской Федерации. Закон РСФСР от 27.12.91 г. № 2118-1
7. О налоге на прибыль предприятий и организаций. Закон РФ от 27.12.95 г.
8. О налоге на добавленную стоимость. Закон РФ от 6.12.91 г. №1992-1
9. О порядке исчисления и уплаты налогов, поступающих в дорожные фонды. Инструкция Госналогслужбы РФ от 15.05.95 г. №30
10. О порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость. Инструкция Госналогслужбы РФ от 11.10.1995 № 39
11. О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций. Инструкция Госналогслужбы РФ от 10.08.95 г. № 37
12. О порядке исчисления и уплаты налога на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы Инструкция Департамента Госналогслужбы по г. Москве 31.03.94 № 4 «»
13. Тренев Н.Н. Принятие управленческих решений. - М.: 1997

Для связи: тел. (095) 262-0243

Email: yvarekha@dataforce.net