

приобретенные «гудвилл» (англ. Goodwill) и нематериальные активы, в том числе бренды. При этом созданные внутри компании нематериальные активы не подлежат капитализации. Более того, международным законодательством предусмотрено постепенное списание стоимости нематериальных активов в виде амортизации, однако переоценка стоимости в сторону повышения запрещена. Эти нормы способствуют расхождению законодательных активов бухгалтерского учета и оценочной деятельности с действительностью. Бренд – это актив, а средства, направляемые для покупки, развития и поддержания бренда – инвестиции. Инвестиции должны приносить доход, а не списываться. Нежелание разработчиков стандартов международной и национальных систем учета и отчетности делать нематериальные активы полноправной строкой баланса объясняются следующим образом. Пока не существует общепризнанного метода оценки, величина стоимости бренда может подвергаться сомнению, а недостоверным данным не место в балансе.

Разрешение отражать стоимость бренда в балансе революционно повлияет на экономику компаний – резко возрастет рыночная капитализация, произойдет перераспределение инвестиций на международном рынке в пользу недооцененных компаний.

## **Литература**

1. В. Н. Домнин. Бренддинг: новые технологии в России. – СПб: Питер, 2002. – 352с.

*М.А. Шклярова, ассистент, УО «БГЭУ», (г.Минск)*

## **ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Налоговая нагрузка является основной количественной характеристикой системы налогообложения, позволяющей измерить его тяжесть для общества. Детальный анализ налоговой нагрузки может позволить конкретным экономическим субъектам повышать эффективность своей деятельности посредством формирования оптимизационной налоговой политики фирмы в рамках общей системы корпоративного менеджмента. Рациональное управление налогами путем оптимизации налоговой нагрузки организации в сочетании с другими мероприятиями внутрифирменного анализа и контроля позволяет более детально оценивать финансовое состояние предприятия, снижает налоговые риски, улучшает расчетную дисциплину, содействует повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации. Наибольшую значимость в силу этого приобретает выработка методических рекомендаций по интегральному анализу налоговой нагрузки и ее применению для принятия тактических и стратегических решений в сфере управления финансово-хозяйственной деятельности организации в рамках концепции налогового менеджмента.

При проведении интегрального анализа налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта можно выделить ряд этапов, каждый из которых с одной стороны является самостоятельным, а с другой – формирует данные, необходимые для последующих исследований:

1. Анализ абсолютной налоговой нагрузки.
2. Анализ относительной налоговой нагрузки на предприятие и факторов, определяющих динамику изменения налоговой нагрузки.

3. Анализ влияния налоговой нагрузки на основные показатели хозяйственной деятельности организации.

4. Оценка налоговой политики предприятия и поиск путей оптимизации налоговой нагрузки для исследуемого предприятия.

На первом этапе необходимо определить динамику сумм налогов и сборов за исследуемый период, выявить те налоги, в динамике которых произошли наиболее значительные изменения, и определить причины, их вызвавшие. Следует изучить структуру налоговых платежей за каждый год исследуемого периода, выявить платежи, имеющие наибольший удельный вес в общей совокупности обязательств организации перед бюджетом, проанализировать изменения в структуре, выявить факторы, под влиянием которых произошли наиболее значимые изменения и в динамике и в структуре налоговых обязательств. В некоторых случаях необходимо проанализировать задолженность предприятия по налогам и сборам: рассмотреть динамику и структуру задолженности по годам; рассчитать соотношения сумм задолженностей предприятия к общей сумме налогов и обязательных платежей. Основными методами исследования на данном этапе являются систематизация информации, сравнение, представление информации в виде таблиц, графиков, схем.

На втором этапе анализа исследуем относительные показатели нагрузки, позволяющие сравнить величину уплачиваемых налогов с показателями развития организации и оценить эффективность хозяйственной деятельности с точки зрения налогообложения. Этот этап включает в себя: а) расчет оценочных показателей налоговой нагрузки; б) расчет аналитических коэффициентов нагрузки на выручку, на прибыль, на издержки производства и обращения (данные коэффициенты представляют собой достаточно устойчивые количественные характеристики, динамика которых позволяет сделать выводы о тенденциях, сложившихся в системе налогообложения и об уровне ее воздействия на объект исследования за анализируемый период), в) характеристика общих показателей налоговой нагрузки и оценка влияния факторов, приведших к их изменению; г) факторный анализ общего показателя налоговой нагрузки; д) изучение динамики уровня налоговой нагрузки по видам деятельности.

К оценочным показателям налоговой нагрузки относятся: коэффициент налогового изъятия, коэффициент эффективности налогообложения, коэффициент льготного налогообложения; общие показатели налоговой нагрузки, исчисленные по выручке от реализации, по прибыли к налогообложению, по чистой прибыли, по добавленной стоимости, по гипотетической прибыли (прибыли в отсутствии налогообложения); частные показатели налоговой нагрузки (налогоемкость выручки от реализации, налогоемкость себестоимости, налогоемкость прибыли); оценка налоговой нагрузки по видам деятельности.

Коэффициент налогового изъятия ( $K_{\text{н.и.}}$ ) характеризует отношение совокупности уплачиваемых организацией налогов к так называемой расчетной прибыли (расчетная прибыль представляет собой общую прибыль, увеличенную на величину налогов, уплачиваемых из выручки и налогов, относимых на себестоимость).

Данный показатель является более точным в сравнении с коэффициентами налоговой нагрузки, исчисленными по общей или чистой прибыли, поскольку непосредственно из прибыли уплачиваются лишь налог на недвижимость, налог на прибыль, местные налоги из прибыли, а показатель чистой прибыли вообще «очищен» от налогов. В силу указанных причин знаменатель является значительно заниженным, что искусственно увеличивает налоговую нагрузку.

Коэффициент эффективности налогообложения ( $K_{\text{э.н}}$ ) рассчитывается как отношение чистой прибыли (ЧП) к сумме налогов, перечисляемых в бюджет (Нф). Показатель характеризует в некотором роде результативность деятельности предприятия в виде рентабельности так называемых налоговых расходов (суммы налоговых платежей).

Для характеристики налоговой нагрузки и мероприятий по ее снижению рассчитывают коэффициент льготного налогообложения. Он представляет собой отношение налоговых льгот в денежном выражении (Л) к сумме налоговых изъятий в случае, если бы организация не использовала их ( $H_{\text{ф}} + Л$ ). Можно сказать, что этот коэффициент характеризует знание налогового законодательства и так называемый «налоговый выбор» хозяйствующего субъекта.

Для более детальной характеристики налоговой нагрузки изучают динамику частных (аналитических) показателей: налогообъемкость затрат; налогообъемкость продаж; налогообъемкость прибыли. Указанные показатели рассчитываются как отношение суммы обязательных отчислений, относимых за счет того или иного источника, и источника их отнесения. Результаты такого анализа могут помочь в поиске путей оптимизации налоговой нагрузки и определении причин, вызвавших ее изменение.

Следующий шаг – это изучение общих показателей налоговой нагрузки: показатели налоговой нагрузки предприятия, исчисленные по выручке от реализации (КНН или  $H_{\text{НО}}$ ) и исчисленные с использованием показателей прибыли. Общие показатели налоговой нагрузки предприятия представляют собой отношение общей суммы налоговых обязательств субъекта хозяйствования и соответствующих показателей финансовых результатов организации.

После того, как изучена динамика общих показателей налоговой нагрузки, необходимо перейти к изучению факторов на нее влияющих. Для более детального анализа налоговой нагрузки организации воспользуемся факторной моделью, предложенной Т.П. Винакуровой:

$$H_{\text{ОН}} = H_{\text{в}}/V + H_{\text{з}}/3 * Z/V + H_{\text{п}}/Pr * Pr/V, \text{ где}$$

$\frac{H_{\text{в}}}{V}$  — коэффициент налогообъемкости выручки (отношение налогов, уплачиваемых из выручки к выручке от реализации);  $\frac{H_{\text{з}}}{3}$  — коэффициент налогообъемкости себестоимости;  $\frac{3}{V}$  — доля себестоимости в выручке от реализации;  $\frac{H_{\text{п}}}{Pr}$  — налогообъемкость прибыли;  $\frac{Pr}{V}$  — доля прибыли в выручке от реализации [4, с. 22].

Результаты факторного анализа общего показателя налоговой нагрузки формируют детальное представление о внутренних факторах, определивших общее изменение исследуемого показателя, позволяют выявить те факторы, к изменению которых он наиболее чувствителен.

Интересным является показатель налоговой нагрузки, рассчитанный с использованием показателя гипотетической прибыли (прибыли в отсутствие налогообложения). Уже при сравнении показателя общей прибыли и гипотетической прибыли собственники организации могут принимать решение о сокрытии части доходов организации от налогообложения. А сравнение показателей тяжести налогообложения на базе этих показателей позволяет определить некоторые критерии уровня налоговой нагрузки для организации. Некоторые экономисты, например Боброва А., предлагают усредненный критерий в 30-35 % от гипотетической прибыли (прибыли в отсутствие налогового пространства) организации.

Особую значимость для принятия управленческих решений имеет информация о налоговой нагрузке по видам деятельности организации, поскольку в соответствии с налоговым законодательством уровень налоговой нагрузки зависит от вида деятельности. В рамках подобного анализа оценивается эффективность каждого вида деятельности не только в разрезе затраты/прибыль, но и с точки зрения оптимальности налоговой нагрузки. В рамках налогового анализа по видам деятельности необходимо выполнить все вышеперечисленные шаги этапа 2, только в отношении каждого конкретного вида деятельности. Такое исследование позволит более детально определить внутренние факторы, определяющие динамику показателей налоговой нагрузки, найти пути ее оптимизации и повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия.

На третьем этапе анализа необходимо найти и оценить взаимосвязь уровня налоговой нагрузки на субъект хозяйствования и основных показателей деятельности предприятия.

Следует отметить, что налоговой нагрузка оказывает влияние на коэффициенты рентабельности, которые рассчитываются как отношение прибыли (после уплаты налогов) к различным показателям хозяйственной деятельности. Поскольку увеличение налогов сокращает прибыль организации, то соответственно снижается и сама рентабельность. Рассмотрим влияние налогового бремени организации на такие коэффициенты, как рентабельность собственного капитала, рентабельность активов, рентабельность реализации. Для определения влияния тяжести налогообложения на коэффициенты рентабельности, проанализируем влияние налоговой нагрузки на чистую прибыль предприятия. Наиболее реальная, на наш взгляд, оценка влияние налоговой нагрузки на финансовые результаты деятельности предприятий может быть дана на основе использования показателя чистой прибыли и налогов, уплаченных из выручки, себестоимости и прибыли. Эта методика может быть представлена следующей моделью:

$ЧП = B * (1 - КНН) - Се^*$ , где ЧП—чистая прибыль предприятия, В— выручка от реализации с учетом косвенных налогов,  $КНН_{обн}$  — коэффициент общей налоговой нагрузки исчисленный по выручке,  $Се^*$ —себестоимость реализованной продукции без учета налогов и отчислений. Данная формула может быть получена исходя из следующих предположений: чистая прибыль от реализации представляет собой разность между выручкой косвенными налогами и полной производственной себестоимостью, вычитанию так же подлежит сумма налогов уплачиваемыми за счет прибыли (но лишь в части, приходящейся на прибыль от основной деятельности. Если вычленить из полной себестоимости включенные в нее налоги и отчисления (экологический, земельный, отчисления от заработной платы, включающие так же ФСЗН), то получим:  $ЧП = B - Н_в - Н_с - Н_п - Се^*$ . КНН представляет собой отношение всех налогов, уплачиваемых организацией к выручке, данное математическое выражение может быть преобразовано в:  $ЧП = B * (1 - КНН) - Се^*$ . Эта модель позволит давать оценку налоговой нагрузки в динамике за ряд лет не только в рамках одного хозяйствующего субъекта, но и проводить сравнительный анализ ее уровня на различных предприятиях.

Для анализа построенной модели целесообразно использовать разностный метод решения смешанных моделей, который позволяет определить влияние каждого фактора на изменение результативного показателя.

Поскольку на показатель общей налоговой нагрузки влияет целый ряд факторов: налогообемость выручки, налогообемость затрат, доля затрат в выручке, налогообем-

кость прибыли, доля прибыли в выручке, характеризующая рентабельность реализации по общей прибыли, – целесообразно определить их количественное влияние на изменение показателя чистой прибыли.

Углубляя анализ влияния уровня налоговой нагрузки на финансовые показатели изучим динамику Коэффициентов рентабельности на примере рентабельности собственного капитала. Коэффициент рентабельности собственного капитала ( $K_{рек}$ ) рассчитывается как соотношение чистой прибыли предприятия ( $П_{чист}$ ) к среднегодовой величине его собственных средств (капитала) ( $K_{сред}$ ).

Собственные средства предприятия состоят из уставного капитала, других фондов и резервов, нераспределенной прибыли прошлых лет и прибыли отчетного года.

Исходя из предложенной методики расчета влияния общего показателя налоговой нагрузки на изменение чистой прибыли формула рентабельности собственного капитала преобразуется в математическую факторную модель следующего вида:

$$K_{рек} = \frac{P_{чист}}{K_{сред}} = \frac{B*(1-KНН) - Ce^*}{K_{сред}}$$

Решение данной факторной модели проведем используя разностный метод. Специфика модели заключается в том, что качественным показателем в данной модели является показатель чистой прибыли, количественным – показатель среднегодовой стоимости собственного капитала.

В экономической литературе существуют исследования характера зависимости коэффициента рентабельности собственного капитала от увеличения ставки налога на прибыль организаций для предприятий с различным уровнем рентабельности. Так, Бурделова Т.Н. пришла к выводу, что «... увеличение ставки налога ведет к снижению показателей рентабельности капитала. При этом влияние тем существенней, чем ниже изначальный показатель рентабельности. Так у предприятия с низким изначальным уровнем рентабельности капитала ( $K_{рек}=0,3$ ) увеличение ставки налога до 21% ведет к снижению уровня рентабельности примерно до  $K_{рек}=0,15$ . У предприятия с высоким изначальным уровнем рентабельности собственного капитала ( $K_{рек}=0,8$ ) увеличение ставки налога приводит также к снижению рентабельности, однако примерно уже до  $K_{рек}=0,75$ » [Бурделова Т.Н. Об основах теоретического анализа влияния государственных доходов на устойчивость коммерческих организаций // Экономический анализ: теория и практика, 2004 г., №10, С.61-65, с.62].

В момент начисления налогов и иных обязательных платежей краткосрочные пассивы организации увеличиваются на сумму обязательств перед бюджетом, однако в момент уплаты краткосрочные обязательства уменьшаются на сумму уплаченных налогов. Следовательно, рост налогов увеличивает знаменатель коэффициентов ликвидности у нормально функционирующих предприятий, лишь на короткое время (период между моментом начисления и моментом уплаты). Воздействие налогов на ликвидность организации через увеличение краткосрочных обязательств целесообразно использовать лишь при анализе ликвидности на определенную дату. В большинстве случаев воздействие роста налоговой нагрузки на ликвидность происходит в результате увеличения налоговых платежей и, следовательно, снижения величины оборотных активов и, в частности, денежных средств предприятия. Поскольку денежные средства входят в числитель каждого показателя ликвидности, а задолженность по налогам и сборам – в знаменатель каждого показателя ликвидности, характер влияния налоговой

нагрузки на все основные показатели ликвидности одинаковы.

Следует сказать о том, что на величину показателей ликвидности влияет не только сумма начисленных и уплаченных налогов, но и сроки их уплаты. К примеру, авансовые платежи по некоторым видам налогов требуют отвлечения денежных средств до основного срока уплаты платежей, в то же время это несколько сглаживает «скачки» коэффициентов ликвидности.

На заключительном четвертом этапе анализа необходимо оценить налоговую политику предприятия, выработать рекомендации по повышению ее эффективности, оптимизации налоговой нагрузки и максимизации прибыли. Одним из направлений оптимизации налоговой нагрузки может стать пересмотр структуры видов деятельности. В частности, для этого можно использовать инструментарий математического линейного программирования:

$$\begin{cases} \text{Min} Z = \sum_{i=1}^n KHH_i * x_i \\ \sum_{i=1}^n x_i = 1 \\ \sum R_i * x_i \geq A \\ 0 \leq x_i \leq 1 \end{cases}, \text{ где}$$

$Z$  – показатель налоговой нагрузки;  $x_i$  – удельный вес определенного вида деятельности в выручке от реализации;  $KHH_i$  – индивидуальный показатель налоговой нагрузки по виду деятельности;  $R_i$  – индивидуальный показатель рентабельности вида деятельности;  $A$  – параметр, отражающий желаемую рентабельность продаж;

равенство (1) характеризует структуру выручки;  
неравенство (2) представляет собой желаемую прибыль.

Таким образом, предложив интегрированный алгоритм проведения налогового анализа путем детальной оценки индивидуальных и общих показателей, дифференцирования расчета показателей по видам деятельности, что позволяет более полно оценить факторы, повлиявшие на динамику уровня налоговой нагрузки и совместив взгляды современных экономистов на оценку уровня налоговой нагрузки предприятий мы получили возможность проведения детального налогового анализа любой организации с целью оптимизации налоговой нагрузки и максимизации прибыли.

## Литература

- 1 Балакирев, Д.А. Разработка методов и моделей, обеспечивающих процесс принятия налоговых управленческих решений в крупных компаниях: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук : 08.00.10 / Балакирев Дмитрий Анатольевич – Таганрог, 2006. – 29 с.
- 2 Боброва, А. О критерии оптимального налогового бремени / А. Боброва // Общество и экономика. – 2005. – № 10-11. – С. 160–176.
- 3 Бурделова, Т.Н. Об основах теоретического анализа влияния государственных доходов на устойчивость коммерческих организаций / Т.Н. Бурделова // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – № 10(25). – С. 61–65.
- 4 Винакурова, Т.П. Факторный анализ показателя налоговой нагрузки / Т.П. Винакурова // Бухгалтерский учет и анализ. – 2005. – № 11. – С. 21–25.

5 Никитенко, П., Платонова, Л. Влияние налоговой нагрузки на развитие предприятий / П. Никитенко, Л. Платонова // Финансы. Учет. Аудит, 2006. – №3. – С. 8–10.

6 Пищик, Т.В. Методика текущего анализа налогообложения на предприятиях торговли / Т.В.Пищик // Бухгалтерский учет и анализ, 2004. – № 10. – С. 40–44.

*М.М.Шоломицкая, магистр экон.наук, аспирант, УО «БГЭУ» (г.Минск)*

## **ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА**

Фармацевтический рынок является одним из самых высокодоходных и быстрорастущих секторов мировой экономики. Принимая во внимание специфику рынка, направленного на восстановление и поддержание здоровья людей, современное общество всё меньше экономит на медикаментах, что подтверждает наблюдаемый на мировом рынке стабильный рост объемов продаж лекарственных средств. Несмотря на общий спад в мировой экономике последних лет, фармацевтический рынок продолжает динамично развиваться, темпы его роста составляют примерно 6–11% в год. В отличие от других отраслей, где чистая прибыль составляет в среднем 5% от общего дохода, в фармацевтической отрасли этот индекс достигает 18% в год. Согласно отчету IMS Health, реальный рост мирового рынка рецептурных лекарственных средств составил в 2007 году 6,4%, объём его достиг 712 млрд. долл. США. При сохранении тенденций роста в 2010 году мировой фармацевтический рынок достигнет 950 млрд. долл. США.

Одним из крупнейших рынков фармацевтической продукции является рынок США, доля которого составляет 26% от общего мирового рынка, несмотря на то, что за последние годы темпы роста объёмов продаж на этом рынке снижаются и он уступает свои позиции. Темп роста объёмов продаж в 2007 году в США был самым низким, начиная с 1961 года (3,8%). В связи с чем, по сравнению с 2004 годом (45%) доля продаж Северной Америки снизилась в 1,7 раза.

В странах Евросоюза рынок фармацевтической продукции вырос на 6%, достигнув примерно 26% от мирового рынка (144 млрд. долл. США). В Восточной Европе продажи выросли на 12% – до 9 млрд. долл. США. Медленнее всего рос японский рынок – всего на 2%, а наиболее динамично развивался китайский рынок, который вырос на 28% и по объёму продаж (9,5 млрд. долл. США) превысил аналогичный показатель восточноевропейского рынка. Наименее развитыми сегодня являются фармацевтические рынки Африки, некоторых арабских стран и ряда стран Латинской Америки.

Фармацевтический рынок Содружества Независимых Государств (СНГ) в 2007 году составил около 16 млрд. долл. США (или 2,2% мирового рынка). Лидерство по объёмам рынков в стоимостном выражении сохраняют за собой Россия, Украина и Казахстан. Наибольший прирост показывают Азербайджан и Республика Беларусь. В Республике Беларусь это связано со ослаблением государственного влияния на ввоз препаратов дистрибьюторами, повышением цен фармацевтическими производителями вследствие привязки их к европейской валюте, а также переориентацией многих дженериковых компаний на ОТС-рынок (безрецептурные препараты).