

как повлияет на выручку изменение: цены продажи, постоянных затрат, переменных затраты на единицу продукции, количества проданной продукции и структуры ассортимента.

В методике CVP – анализа выделяют следующие понятия: маржинальная прибыль, пороговая выручка, маржинальный запас прочности, производственный левверидж.

Ключевой показатель для CVP-анализа — точка безубыточности, в ней компания работает «в ноль»: у бизнеса нет ни прибыли, ни убытков. На графике она находится в точке пересечения прямых выручки и суммарных затрат: точка безубыточности рассчитывается как в натуральном (штуки, килограммы, кубометры), так и в денежном выражении. Увеличение постоянных и переменных затрат ведет к увеличению точки безубыточности — компании нужно больше производить и продавать, чтобы их покрыть. Увеличение цены товара и снижение затрат точку безубыточности уменьшают.

С помощью CVP-анализа можно не только рассчитать влияние разных факторов на точку безубыточности, но и сформировать оптимальный план продаж с учетом ограничивающего фактора.

К преимуществам анализа можно отнести то, что он отличается простой, наглядностью и оперативностью, а также позволяет оперативно оценить условия обеспечения отсутствия убытков. К недостаткам можно отнести высокую чувствительность конечного результата к изменениям факторов, что снижает надежность планирования на основе этого метода, и возникающие сложности в применении метода, когда рассматривается несколько видов продукции; основывается на значительном числе допущений, что существенно ограничивает его использование.

УДК 657

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ**

Сивцова И.Д.

Научный руководитель: ст. преподаватель Рожок О.А.  
Белорусский национальный технический университет

На современном этапе у развитых стран сложились достаточно сходные принципы налогообложения прибыли. В большинстве случаев, налогооблагаемую часть прибыли получают с помощью исключения из валового дохода производственных издержек, а также различных льгот и вычетов, которые имеет право использовать организация.

В большинстве стран мира налог на прибыль составляет 21,5 %. Общими подходами применения налога на прибыль являются: система исчисления, вычеты и льготы, трансфертное ценообразование, а также налоговые контроли и аудиты.

В Эстонии объектом обложения корпоративным налогом является не реализация товаров, работ и услуг, как в большинстве стран мира, а лишь распределение прибыли, накопившейся в компании. Ставка налога составляет 20/80 от распределяемой прибыли.

Ставка корпоративного налога в Мальте составляет 35 %. Однако особенность мальтийского налогового законодательства позволяет быстро и гарантированно возвращать 6/7 от суммы уплаченного налога. Это возможно в силу действия системы условного начисления налога.

Корпоративный налог в Сингапуре построен на территориальном принципе. Стандартная ставка корпоративного подоходного налога составляет 17 %. Но данная ставка применяется лишь к тем доходам, которые получены внутри Сингапура, а все иностранные доходы – освобождаются от налогообложения.

В налоговом законодательстве США следует выделить две особенности. Первая особенность заключается в том, что корпоративный налог взимается по ставкам, возрастающим по прогрессивной шкале. При этом ставка налога может составлять от 15 % до 39 %.

Вторая особенность заключается в том, что в США фактически не существует единой налоговой системы, так как в каждом штате имеется свое собственное законодательство, в том числе налоговое.

Ставки корпоративного налога в штатах разные и составляют от 0 % (Невада, Техас, Вашингтон, Южная Дакота, Вайоминг, Огайо) до 12 % (Айова). В целом налог на прибыль является одним из основных источников доходов государства и является обязательным условием регулирования экономической деятельности.