

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Финансово-экономический факультет

Кафедра финансов

## **ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

Направление подготовки 38.04.01 Экономика

Оценка и оптимизация налоговой нагрузки организаций малого бизнеса

ОГУ 38.04.01. 1019. 963 ОО

Руководитель программы  
канд. экон. наук, доцент

А.М.Балтина

Научный руководитель  
канд. экон. наук, доцент

Н.В. Пивоварова

Студент

С.А. Шитикова

Оренбург 2019

## Аннотация

Выпускная квалификационная работа на тему «Оценка и оптимизация налоговой нагрузки организаций малого бизнеса» состоит из введения, трех разделов, заключения, списка использованных источников и приложений.

Во введении раскрыта актуальность темы, поставлены задачи и методы исследования.

В первом разделе изучены особенности налогообложения малого бизнеса в Российской Федерации, проведено исследование зарубежного опыта и его возможность применения в России, определено понятие налоговой нагрузки, проведен сравнительный анализ методик налоговой нагрузки.

Во втором разделе проведен анализ хозяйственной деятельности субъекта малого предпринимательства, оценка уровня налоговой нагрузки и возможность перехода на упрощенный режим налогообложения.

В третьем разделе сформулированы предложения по минимизации налоговых обязательств в рамках действующего законодательства и разработаны рекомендации по оптимизации налоговой нагрузки субъекта малого предпринимательства.

Выпускная квалификационная работа включает в себя 79 страниц, 9 рисунков, 19 таблиц, 3 приложения.

## **The summary**

The final qualifying work on “Assessment and optimization of the tax burden of small businesses” consists of an introduction, three sections, a conclusion, a list of references and applications.

In the introduction, the relevance of the topic is disclosed, the tasks and methods of research are set.

In the first section, the features of taxation of small business in the Russian Federation are studied, a study of foreign experience and its applicability in Russia is carried out, the concept of tax burden is defined, and a comparative analysis of tax burden techniques is carried out.

In the second section, we analyze the economic activity of a small business entity, assess the level of tax burden and the possibility of transition to a simplified tax regime.

The third section outlines ways to minimize tax liabilities under the current legislation and developed recommendations for optimizing the tax burden of a small business entity.

Final qualifying work includes 79 pages, 8 figures, 19 tables, 3 applications.

## Содержание

Введение	4
1 Экономическое содержание налоговой нагрузки и методические аспекты ее расчета.....	9
1.1 Налогообложение малого бизнеса в Российской Федерации.....	9
1.2 Зарубежный опыт налогообложения малого бизнеса.....	17
1.3 Подходы к определению понятия «налоговая нагрузка».....	23
1.4 Сравнительный анализ методик расчета налоговой нагрузки....	25
1.5 Выводы по первой главе.....	31
2 Оценка и анализ влияния налоговой нагрузки на процесс становления и развития субъектов малого и среднего предпринимательства.....	31
2.1 Характеристика показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Тепловодкомплект».....	33
2.2 Оценка налоговой нагрузки ООО «Тепловодкомплект».....	33
2.3 Сравнительный анализ результатов деятельности ООО «Тепловодкомплект» при применении общего и упрощенного режимов налогообложения.....	39
2.4 Выводы по второй главе.....	47
3 Совершенствование налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках применения общего и специальных налоговых режимов.....	50
3.1 Способы оптимизации налоговой нагрузки на малый и средний бизнес.....	50
3.2 Снижение налоговой нагрузки ООО «Тепловодкомплект» с помощью применения методов налоговой оптимизации.....	62
Заключение.....	67
Список использованных источников.....	61
Приложение А (справочное) Динамика сектора МСП за 2016-2018 гг.....	75
Приложение Б (справочное) Численность МСП в разрезе отраслей и субъектов РФ.....	76
Приложение В (справочное) Определение понятия «налоговая нагрузка».....	78

## Введение

Уровень демократизации государства и открытости его экономики в значительной степени определяется степенью развития малого бизнеса и активностью предпринимателей. Такие важнейшие проблемы, как повышение уровня благосостояния населения и увеличение в процентном соотношении граждан со средним уровнем дохода, решаются во много раз путем поддержки государством сектора малого и среднего предпринимательства. В то же время бюджет государства так же пополняется за счет налоговых поступлений от малого бизнеса. Помимо этого данный сектор экономики оказывает существенное влияние на повышение среднего уровня социальной ответственности, экономической инициативы и осведомленности граждан страны.

Невозможно переоценить то место, которое занимает сектор малого бизнеса в рыночной экономической системе, с учетом того, что именно предпринимательство является конструктивной единицей и гарантией существования развитой рыночной экономики.

Несмотря на все меры оказываемые государством по развитию и поддержке, сектор малого бизнеса Российской Федерации не выполняет все предписываемых ему задач. Поступления в бюджет от данного сектора невелики, а большая часть граждан трудится в секторе неофициально. Предприниматели в процессе финансово-хозяйственной деятельности ведут свою деятельность сталкиваются со множеством проблем в виде частой смены законодательства, сложной структурой законов и подзаконных актов, недоступности заемного первоначального капитала, нехватки и отсутствия информации о грантах, субсидиях и государственных программах для малого бизнеса.

Так, указанные причины обуславливают теоретическую и практическую значимость разработки мероприятий, направленных на совершенствование системы налогообложения сектора малого предпринимательства, а также мер способствующих оптимизации и снижению уровня налоговой нагрузки.

Необходимость трактовки термина «налоговая нагрузка» и отделение его от понятия «налоговое бремя» предполагают обращение к трудам А.В. Брызгалиной, Д.П. Черника, С.В. Барулиной, А. Н. Цыгичко, Д.В. Лазутина, С.П. Колчина, С.Г. Пепеляева, А.Б.Паскевича, Ф.К. Садыгова, О.В. Богачевой, А.В. Левкина.

Порядок расчета показателя налоговой нагрузки изложен в работах М.Н. Крейниной, А. Кадушина, Н. Михайлова, М.И. Литвина, Е.Б. Кожевникова и О.П. Осадчей, В.Д. Новодворского и Р.Л. Сабанина.

Среди множества исследований теоретико-методологических основ развития налогообложения сектора малого предпринимательства и совершенствования расчетов показателя налоговой нагрузки следует

выделить работы М.М. Газалиева, Н.И. Малиса, М.С. Чернышенко, В.Г. Панскова, М.А. Измайлова, Е.Н. Евстигнеев, Г.А. Горина, Е.С. Евтушенко, Р.В. Бобринев, Н.Б. Гулиева,

Проблемам налогообложения сектора малого предпринимательства, уровня налоговой нагрузки и его оптимизации посвящены работы М.А. Гаджиева, Н.А. Мамедова, Н.В. Собченко, Л.В. Кулешова, Е.Н. Лапина, О.Н. Кузнецова, Д. В. Корнийчук, О. А. Жарикова Е.В. Иванова О.М. Никулина.

Обобщение и систематизация научных исследований по различным аспектам расчета и оценки оптимального уровня налоговой нагрузки позволило выявить наличие целого комплекса недостаточно полно и всесторонне изученных проблем, в частности, мер оптимизации, направленных найти компромисс между интересами государства и предпринимателей. Объективная потребность в их углубленном рассмотрении, дальнейшем совершенствовании и развитии, предопределила выбор цели, задач исследования.

Цель выпускной квалификационной работы состоит в разработке направлений по совершенствованию налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках общего и специального режимов налогообложения.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

- изучить особенности налогообложения малого бизнеса в Российской Федерации;
- рассмотреть зарубежный опыт налогообложения сектора малого предпринимательства;
- определить экономическое содержание налоговой нагрузки;
- изучить различные методики расчета налоговой нагрузки;
- проанализировать показатели финансово-хозяйственной деятельности исследуемого субъекта малого предпринимательства;
- оценить различными методами уровень налоговой нагрузки исследуемого субъекта малого предпринимательства, выявив преимущества и недостатки методов;
- обосновать последствия перехода на упрощенный режим налогообложения субъекта малого бизнеса;
- провести анализ существующих методов и способов оптимизации налогообложения в рамках действующего законодательства;
- разработать рекомендации по оптимизации налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства.

Предметом исследования выступают экономические отношения, возникающие между органами государственной власти и субъектами малого и среднего предпринимательства по вопросам налогообложения.

Объектом диссертационного исследования явились формы бухгалтерской и налоговой отчетности ООО «Тепловодкомплект», формы

статистической и налоговой отчетности УФНС России по субъектам РФ за 2015-2018 гг., показатели статистических сборников и статистические данные официальных порталов Минфина РФ, ФНС, Росстата, Оренбургстата.

Научная новизна исследования заключается в развитии научных основ и обосновании приоритетных направлений развития налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства. Наиболее существенными научными результатами диссертационного исследования являются следующие положения:

– предложен упрощенный режим налогообложения для субъектов малого и среднего предпринимательства, основанный на принципе вмененного дохода, но с учетом реальных доходов налогоплательщика как альтернатива единого налога на вмененный доход;

– сформулированы предложения по уточнению элементов налога на добавленную стоимость в части определения понятия добавленной стоимости и изменения объекта налогообложения.

Основные результаты исследования опубликованы в следующих статьях:

1. Шитикова, С.А. К вопросу об определении понятий налоговой нагрузки и налогового бремени // Материалы Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием) «Актуальные проблемы интеграции науки и образования в регионе» – 2018. – С. 237 - 241.

2. Шитикова, С.А. О важности расчета налога на имущество для сектора малого предпринимательства // Сборник научных трудов по материалам XVIII международной конференции «Научный диалог: экономика и менеджмент» – 2018. – С. 18 - 22.

Практическая значимость исследования состоит в оценке показателей, характеризующих уровень налоговой нагрузки субъектов малого и среднего бизнеса в сфере мелкой оптовой торговли, а также в разработке рекомендаций по оптимизации налогообложения.

# 1 Экономическое содержание налоговой нагрузки и методические аспекты ее расчета

## 1.1 Налогообложение малого бизнеса в Российской Федерации

В каждой стране государственные органы власти уделяют постоянное внимание развитию бизнеса и предпринимательства. Предпринимательство, как одна из форм взаимоотношения в обществе способствует не только повышению материального благополучия, но и повышению духовного потенциала. Особое внимание со стороны правительства и руководства страны должно, несомненно, уделяться малому бизнесу, его поддержке и развитию. Крепкий и стабильно развивающийся сектор малого предпринимательства – залог успешного развития рыночной среды.

Малый бизнес – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представителями власти критериях, конструирующих сущность этого понятия.

В России на законодательном уровне закреплены принципы и критерии отнесения предприятия к сектору малого бизнеса. В соответствии с Законодательством РФ субъектами малого бизнеса являются юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые соответствуют критериям, установленным ст. 3 Закона №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (таблица 1).

Таблица 1 – Порядок отнесения организаций к малым в России [2, ст. 3]

Критерий	Вид предпринимательства		
	Среднее предприятие	Малое предприятие	Микропредприятие
Численность работников, чел.	От 101 до 250	От 16 до 100	До 15
Объем годовой выручки, млн.р.	От 800 до 2000	От 120 до 800	До 120
Суммарная доля участия в уставном капитале: -РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, общественных, религиозных организаций, благотворительных и иных фондов; - иностранных юридических лиц, юр. лиц, не являющихся малыми и средними предприятиями.	25%	25%	25%
	49%	49%	49%



Изменение статуса малого или среднего предприятия происходит в том случае, когда предельное значение выше или ниже законодательно установленных критериев, в течение трех календарных лет, следующих один за другим.

Для развития экономики любой страны сектор МСП имеет большое значение. Малые предприятия легче переносят изменения внешней среды, демонстрируя немалую гибкость и мобильность в сравнении с крупными предприятиями. Они более клиентоориентированы, независимы и самодостаточны. В малом бизнесе возникает большее число патентов и новшеств, так как при малых объемах и отсутствии укорененных рамок действия проще найти неординарный выход из затруднительной ситуации. Борис Титов, уполномоченный при президенте России по правам предпринимателей считает, что «только рост оборота малых и средних предприятий, высокотехнологичных производств в промышленности и сельском хозяйстве, инновационных компаний обеспечит наращивание налоговой базы, создание новых высокооплачиваемых рабочих мест, решение социальных проблем» [34].

В 2016 году Федеральной налоговой службой был создан портал, формирующий единую базу субъектов малого и среднего предпринимательства. Информационная среда содержит статистические показатели на 10 число каждого месяца о количестве функционирующих малых предпринимательств в разрезе объемов деятельности (микро, малы и средние предприятия), территориальной расположенности и отраслевой принадлежности.

На рисунке 1 представлена динамика субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) России за 2017-2018 гг. Общая динамика субъектов МСП представлена в таблице А.1 Приложения А.



Рисунок 1 – Динамика субъектов малого и среднего предпринимательства в России за 2017-2018 гг., в единицах

Как видно из данных рисунка 1 и Приложения А, по классам субъектов доминирующую долю занимает микропредпринимательство (с 5 551 944 в 2016 г. до 5 772 301 в 2018 г. – прирост +220 357 предприятий). В целом за

исследуемый период рост сектора МСП составил + 201 389 предприятий (с 5 849 509 в 2016 г. до 6 042 898 в 2018 г.) [42].

Рост как микропредпринимательства, так и все сектора МСП в целом, подтверждают и независимые исследования. Специалисты портала Inc. публикующей информацию о малых предприятиях и стартапах, ссылкой на данные ФНС и Росстата, утверждают, что «микропредпринимательства стало больше – рост на 152 443 штук, малого и среднего – меньше на 12 818 и 894, соответственно». Также в данном исследовании были выделены наиболее популярные регионы и сферы деятельности малых предприятий. По данным Единого реестра субъектов МСП и Федеральной налоговой службы на 10 декабря 2018 года наиболее густо «заселенными» субъектами МСП являются Москва и Санкт-Петербург, а также города Московской, Краснодарской и Свердловской областей (таблица Б.1 приложения Б). Самая низкая доля МСП расположена в Чукотской, Ненецкой и Еврейской автономных областях (таблица Б.2 приложения Б). Наиболее популярными областями открытия и развития малого предпринимательства в 2018 году стали: розничная и оптовая торговля, строительно-монтажные работы, ресторанная деятельность и доставка продуктов (таблица Б.3 приложения Б). Комфортные сферы деятельности – стоматология, издательское дело, бухгалтерский учет и налоговое консультирование. Так же, отмечают исследователи, за 2018 год особенно вырос сегмент организации свадеб, юбилеев и других торжеств [44].

Каждое малое предприятие, как и любая хозяйствующая единица, подлежит обязательной постановке на учет в соответствующем налоговом органе. Одним из важных решений, которое принимает малое предприятие на стадии своего создания, является выбор системы налогообложения.

По общепринятому порядку для каждого вновь созданного юридического или физического лица (в качестве индивидуального предпринимателя) в качестве системы налогообложения устанавливается традиционная или общая система налогообложения (ОСНО). Но у данной системы существует ряд существенных недостатков (рисунок 1)

В виду существующих проблем Налоговым кодексом РФ было введено и закреплено право использования малыми предприятиями специальных режимов налогообложения, которые в значительной мере упрощают порядок ведения учета хозяйственной деятельности, а также снижают налоговую нагрузку на сектор малого предпринимательства [1, раздел VIII.1].

На сегодняшний день НК РФ закреплено пять действующих специальных налоговых режима:

- система налогообложения для сельскохозяйственных производителей (единый сельскохозяйственный налог);
- упрощённая система налогообложения;
- система в виде единого налога на вмененный доход;

- система налогообложения при выполнении соглашения о разделе продукции;
- патентная система налогообложения.

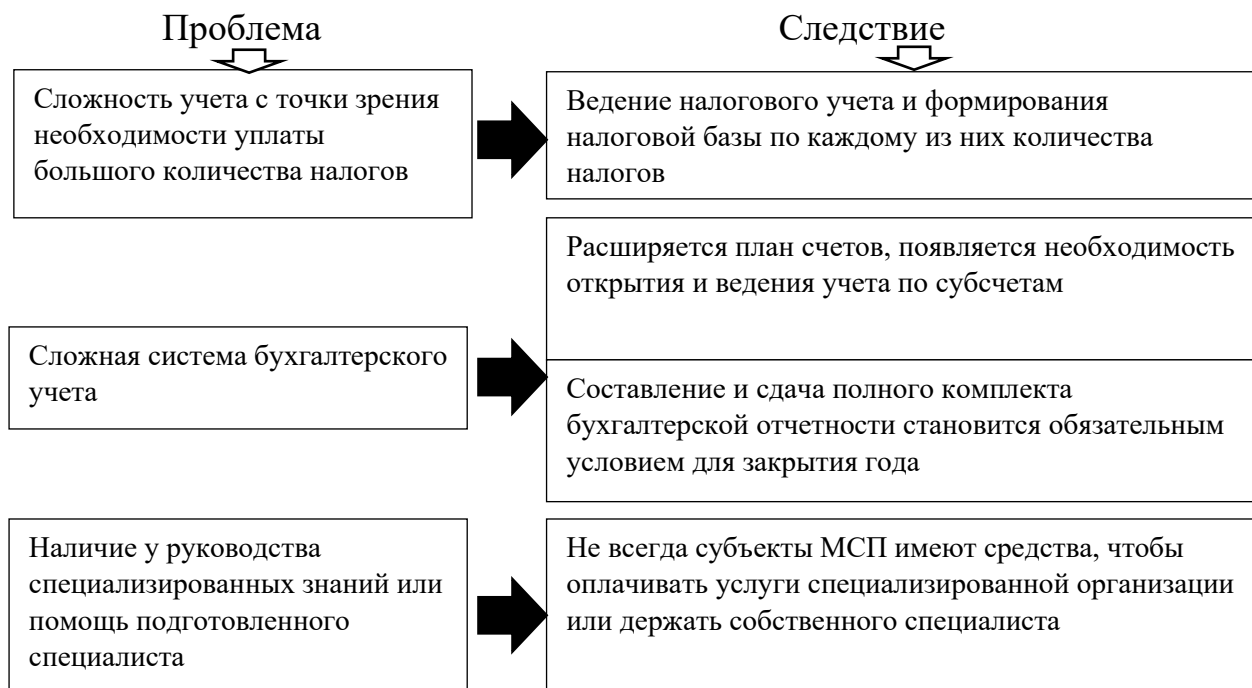


Рисунок 2 – Проблемы применения общего режима налогообложения субъектами малого и среднего предпринимательства

Из пяти указанных выше специальных режимов три непосредственно нацелены на создание более благоприятных экономических и финансовых условий деятельности предприятий, относящихся к сфере малого предпринимательства – это упрощенная система налогообложения (УСН), система в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД) и патентная система налогообложения (ПСН). Система режимов налогообложения представлена на рисунке 2.

Сущность УСН, как специального режима, заключается в том, что ряд налогов, предусмотренных традиционной (общей) системой, заменяется единым.

Поскольку УСН предусматривает значительное упрощение ведения учета для применяющих его налогоплательщиков, переход к данному режиму имеет ряд ограничений:

- численность работников должна быть не более 100 человек;
- остаточная стоимость основных средств не более 150 млн.р.;
- доля участия других лиц не более 25%
- лимит выручки за 9 календарных месяцев 112,5 млн.р.
- отсутствие филиалов и обособленных подразделений [12, с. 56]

Если по итогам отчетного периода организация превысила установленные лимиты, то она считается утратившей право на применение УСН с начала того квартала, в котором допущено указанное превышение и (или) несоответствие указанным требованиям. Также в п.3 ст.346.12 НК РФ указан круг лиц, который не имеет права применения данного режима. Перечень лиц является закрытым.

Но помимо рациональных ограничений, препятствующих сокрытию доходов, у упрощенной системы существуют действительно отрицательные стороны. Исходя из арбитражной практики, можно выделить следующий ряд негативных моментов (рисунок 3) [8]

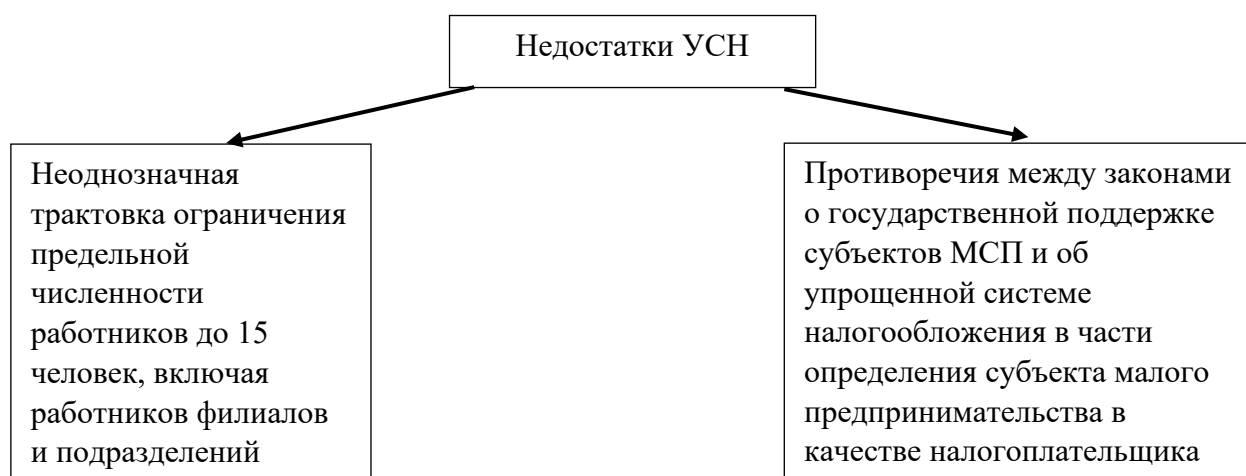


Рисунок 3 – Недостатки УСН

Таким образом, несмотря на невысокую налоговую ставку (6% от доходов 15% доходы минус расходы), которая может быть снижена региональными властями, простоту составления отчетности (одна декларация), начисление налоговых платежей только при наличии доходов, имеется ряд ограничений, которые препятствуют свободному применению данного режима всеми субъектами МСП.

Следующий режим, относящийся к специальным, – единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Особенностью этого режима, как и других специальных является замена налога на прибыль у организаций, и НДФЛ у индивидуальных предпринимателей, налога на имущество, за исключением тех объектов, по которым налоговая база рассчитывается как их кадастровая стоимость, и налога на добавленную стоимость одним единым налогом [11, с. 78].

Ограничения возможности применения ЕНВД в основном кроются в видах деятельности, при осуществлении которых невозможно использовать данный режим. В статье 346.26 НК РФ содержится полный и достаточный список, состоящий из 14 видов деятельности, по которым может применяться данный режим. Виды деятельности, ведение которых возможно в условиях ЕНВД, соответствуют назначению налога, поскольку традиционные

являются трудно контролируемые. Кроме того, численность работников не должна превышать 100 человек исходя из расчета средней численности персонала, а не среднесписочной.

Однако и у этого режима существенные недостатки (рисунок 4).

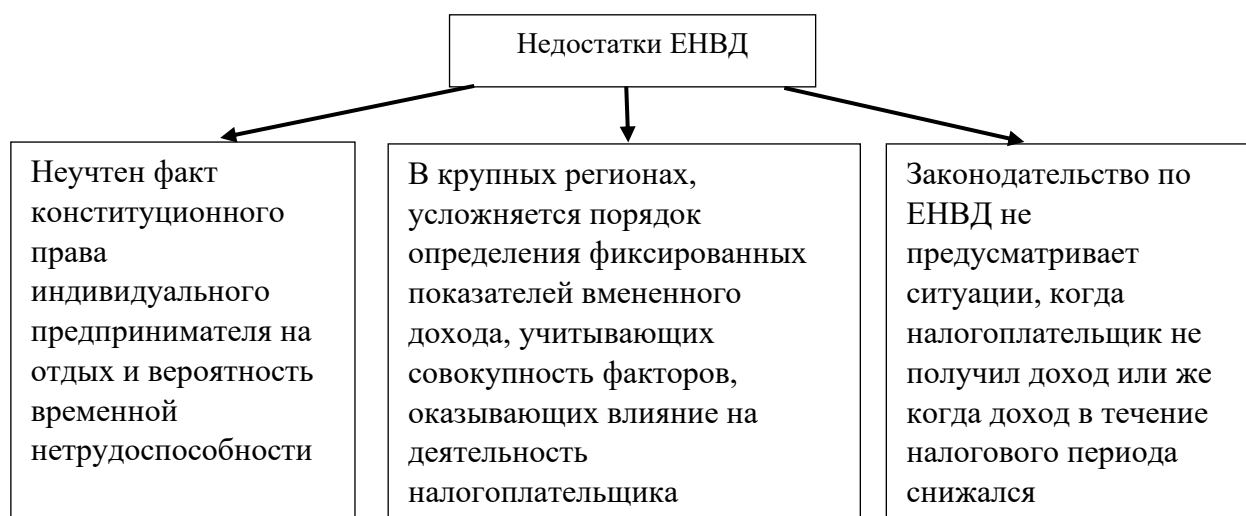


Рисунок 4 – Недостатки системы ЕНВД

Каждый из факторов, представленных на рисунке 4, накладывает на малое предпринимательство свои отягощающие обстоятельства. Так показатель вмененного дохода не всегда может быть экономически обоснован и учитывать специфику деятельности предприятия, особенности его функционирования в той или иной местности, факт использования или отсутствия наемной силы. К тому же в расчет не берется, что большинство индивидуальных предпринимателей занимаются мелким и мало доходным бизнесом, и их базовая доходность не может быть приравнена по размерам к базовой доходности юридического лица. Что касается ситуации со снижающим доходом или нетрудоспособностью индивидуального предпринимателя законодательство утверждает: вмененный доход есть всегда, а, значит, несмотря на полученный финансовый результат, налогоплательщик должен уплатить полагающуюся ему сумму в бюджет.

Патентная система налогообложения (ПСНО) третий, рассматриваемый в данной работе специальный режим. Этот режим используется только индивидуальными предпринимателями, зарегистрированными в установленном законом порядке и осуществляющим свою деятельность без образования юридического лица.

Патентная система предусмотрена для микробизнеса, построена на принципе вмененного дохода и является достаточно простой. Сущность режима заключается в том, что налогоплательщик оплачивает и получает патент, заменяющий собой уплату ряда налогов (как и в иных специальных режимах). Круг налогоплательщиков, которые могут применять патентную систему, ограничен на законодательном уровне 63 видами хозяйственной

деятельности [16, с. 53]. Эти виды деятельности подобраны не случайным образом, все они трудно поддаются налоговому администрированию и контролю, как в случае и с ЕНВД, но при этом налоговые поступления от таких видов деятельности не велики в виду низкой доходности. Наиболее яркими примерами может являться сдача помещений, имущества, техники, инструментов в аренду, репетиторство, оказание услуг массажиста, парикмахера, деятельность по уходу за детьми и людьми пожилого возраста, услуги по уборке квартир и других помещений. Надо отметить, что данный перечень может быть скорректирован региональными властями на основании пп.2 п.8 ст. 346.34 НК РФ. Кроме этого, на существующий перечень накладывается дополнительный ряд ограничений: среднесписочная численность штата сотрудников не должна превышать 15 человек, а объем выручки в течение календарного года не более 120 млн. р.

Патент выдается ИП налоговым органом по месту его постановки на учет и действует только в одном регионе, который указан в патенте. Налоговая ставка устанавливается в размере 6% от потенциального налога.

Налогоплательщики имеют потенциальную вероятность утратить право на использования патента (за счет превышения лимита выручки), и хоть у них отсутствует обязанность декларировать свои доходы, им предписывается ведение книги учета доходов и расходов. При этом доходы и расходы определяются кассовым методом. Заполнение, таким образом, книги доходов и расходов является крайне простым и нетрудоемким и для этого не требуется специального образования и навыков.

Складывая все недостатки можно отметить, что данная система по факту вмененного дохода схожа с системой ЕНВД и имеет те же недостатки. Однако просроченный налог по ПСН не влечет за собой начисление пеней. В случае просрочки индивидуальному предпринимателю грозит пересчет суммы налога по принципам общей системы налогообложения.

Налоговое законодательство РФ позволяет совмещать некоторые налоговые режимы. Но и в этой связи наблюдаются некоторые трудности.

С каждым годом налоговая нагрузка на малый сектор увеличивается. Пытаясь вывести из тени одни организации, государство «загоняет» в тень другие. В июле 2018 года в массовое пользование были введены онлайн кассы, с помощью которых должны производиться все безналичные расчеты. Для малого бизнеса это стало не простой задачей, которая выразилась не столько в затратах на приобретение кассы, сколько в обучении и корректной работы с данным устройством. Неверно выписанные чеки, пересортица, невовремя сданный отчет, сбои и неполадки в сети-интернет и компьютерной техники приводят к дополнительным ошибкам, и как правило санкциям со стороны налоговых органов. Такая ситуация никак не может способствовать благоприятному развитию малого бизнеса.

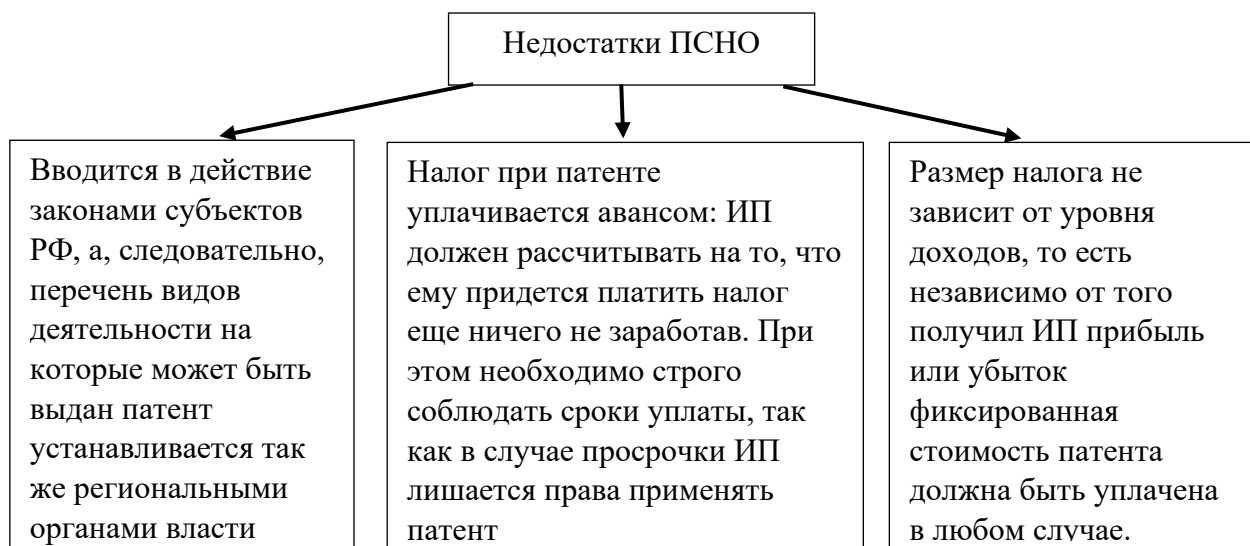


Рисунок 5 – Недостатки системы ПСНО

Еще одним не менее существенным изменением и напрямую связанным с налоговыми платежами, является изменение законодательства о налоге на имущество. Данный процесс уже на протяжении нескольких лет болезненно проходит по малому бизнесу в регионах Российской Федерации. Дело в том, что с 2015 года, было введено исчисление налога на имущество по кадастровой, а не остаточной стоимости. Кроме этого, следствием такого изменения стало то, что с момента вступления поправок в силу, с малых предприятий, применяющих специальные режимы, снималась льгота, позволявшая не уплачивать налог на имущество. Таким образом, с 01.01.2015 года по всем объектам недвижимости, в отношении которых, налоговая база исчисляется как кадастровая стоимость, малые предприятия обязаны вести расчет налога на имущество и производить его уплату в бюджет. На данном этапе переход на новый порядок исчисления осуществлен большей частью регионов и позитивных результатов для малого бизнеса не наблюдается. Необоснованная оценка кадастровой стоимости, ее завышенное значение и трудности оспаривания, приводят к высоким платежам по налогу на имущество, у организаций, которые и вовсе никогда этот налог не уплачивали [37, с. 18].

В тоже время надо отметить, что малый бизнес крайне нестабилен и непредсказуем, а его владельцы не всегда имеют должного специального образования, чтобы разобраться во всех тонкостях и нюансах налогового законодательства. Поэтому зачастую любое изменение законодательства приводящее к возникновению дополнительных обязательств, сектор малого бизнеса рассматривает только как исключительно негативное явление. Частного предпринимателя не волнует доход государства, его интересует собственный доход, который уменьшают налоговые платежи. Поэтому в части государственной политики по развитию малого бизнеса, прежде всего

должны появиться меры способствующие массовому информированию и разъяснению положений законодательных актов, и уже только после расширение и их доработка в соответствии с международными и европейскими стандартами.

## 1.2 Зарубежный опыт налогообложения малого бизнеса

В экономике развитых стран малый бизнес играет весьма значительную роль. Ему присущи динамичность, гибкость и быстрота производства. Малые предприятия значительно быстрее крупного или среднего реагируют на происходящие изменения, лучше приспосабливаются к меняющейся условиям игры на рынке, полнее удовлетворяют потребности заказчика. Малые предприятия имеют значительные преимущества при ограниченной емкости рынка. В тех случаях, когда спрос на новые товары и услуги определяет необходимость в специализации производства, когда предпочтение отдается небольшим производственным партиям и индивидуально доставке, также проявляются преимущества малых предприятий.

Малый бизнес представляет собой наиболее многочисленный и статистически трудноизмеримый для государственных властей сектор экономики, наделённый значительной хозяйственной самостоятельностью в выработке управленческих решений по обеспечению эффективности собственной производственно-хозяйственной деятельности.

По подсчетам экспертов доля малого и среднего бизнеса в ВВП зарубежных стран значительно разнится. Например, в таких странах как Финляндии и Израиле данный показатель превышает уровень 60%, в то время как в России доля малого и среднего предпринимательства в ВВП составляет 21%, рисунок 6 [34].



Рисунок 6 – Доля малого и среднего бизнеса в ВВП в 2018 году, в процентах



Как видно на рисунке 6, сектор МСП России отличается довольно низкой долей (21%), в то время как в остальных странах показатель равен 50 и более процентов. Однако абсолютно корректное сопоставление провести невозможно из-за различий в статистической практике.

В зарубежной практике, как и в России, принадлежность организации к малому и среднему бизнесу определяется значением двух основных показателей: численностью работников и величиной дохода.

Статистика, разрабатываемая ОЭСР, выделяет 4 категории предприятий в зависимости от численности занятых:

- 1-9 человек;
- 10-19 человек;
- 20-49 человек;
- 249 человек;

Предприятия, с численностью работников превышающей 250 человек, считаются крупными. Если исходить из критерия численности занятых, не принимая во внимание критерий дохода, статистика ОЭСР позволяет достаточно точно выделить сектор МСП сопоставимо с российским. Один критерий дохода играет значительную роль, а в некоторых странах, и первостепенную, например в Индии, поэтому полностью исключить его из внимания невозможно (таблица 2)

Таблица 2 – Критерии отнесения к сектору малого и среднего предпринимательства в зарубежных странах [6, ст. 451]

Страна	Численность сотрудников			Оборот/выручка
	Средние	Малые	Микро	
Канада	<500			Выручка до 50 млн. долл.
Чехия	<250	<50	<10	-
Словакия	<250	<50	<10	Оборот до 50 млн. евро
Великобритания	<250	<50	<10	Оборот до 5,3 млн. дол. США
Франция	<250	<50	<10	Оборот до 50 млн. евро, балансовая стоимость активов до 43 млн. евро, 10 млн. евро, 2 млн евро (для средних, малых и микро соответственно)
Индия	∞			Стоимость активной части основных фондов должна быть не более 22 тыс.(микро) и 55 тыс. долларов (малые)
США	<500	<100	<10	Объем годового дохода зависит от вида деятельности и может варьироваться от 0,75 до 20 млн. долларов

Согласно данным таблицы 2, в Великобритании малым предпринимательством признаются предприятия с численностью сотрудников до 49 человек, и объем годового оборота 5,3 млн. долларов. В

США и другие критерии: в зависимости от вида деятельности численность предприятия может составлять 100, 500, 750, 1000, 1500 сотрудников, объем годового дохода также зависит от вида деятельности и может варьироваться от 0,75 до 20 млн. долларов.

В Японии численность малых предприятий в сфере услуг ограничивается 100 сотрудниками, в розничной торговле численность сотрудников не должна превышать 50 человек, в оптовой торговле не более 100 человек, а объем уставного капитала должен быть не более 2 844 тыс. долларов, ограничения по средствам также зависят от вида деятельности.

В Индии численность сотрудников для малого бизнеса не ограничена, но стоимость активной части основных фондов должна быть не более 22 тысяч (мелкие) и 55 тысяч долларов (малые).

Таким образом, зарубежные страны при определении принадлежности предприятия к классу малых делают акцент не столько на численность штата сотрудников, сколько на величину стоимости активов. В отечественной же практике первостепенное значение имеют показатели численности, к тому же доходные показатели имеют довольно низкое значение, что не дает возможности расти и развиваться малому бизнесу. Ввиду всего выше сказанного невозможно абсолютно точно сопоставить долю МСП России и зарубежных стран, но то, что доля малых предприятий в РФ значительно ниже это неоспоримый факт.

Одним из доказательств низкой доли МСП в России является численность занятых. По всему миру на малое предпринимательство возлагаются большие надежды по увеличению темпов развития экономики и повышению благосостояния общества: рост валового внутреннего продукта, повышение качества продукции, становление среднего класса, смягчение социальной нестабильности в обществе, но в первую очередь обеспечение новых рабочих мест и снижение уровня безработицы. Так, например, независимо от состояния экономики, малый бизнес в США всегда расценивается как основной источник новых рабочих мест и инноваций. Малый бизнес – это 99% фирм страны, которые обеспечивают более половины всех рабочих мест, экспортируют более четверти товаров и услуг из США, регистрируют в 13 раз больше патентов, чем их крупные конкуренты. На рисунке 7 представлена доля занятых в секторе МСП различных стран на 2018 г [44].

Так по данным рисунка 7 видно, что показатели занятости в России более чем в 3 раза ниже среднего уровня. Даже несмотря на высокий уровень неофициальной занятости в данном секторе разрыв сильно не сократился. В условиях нестабильности пенсионной системы и частых законодательных изменениях люди предпочитают более низкую, но стабильно оплачиваемую работу, чем риск ради получения возможной выгоды.

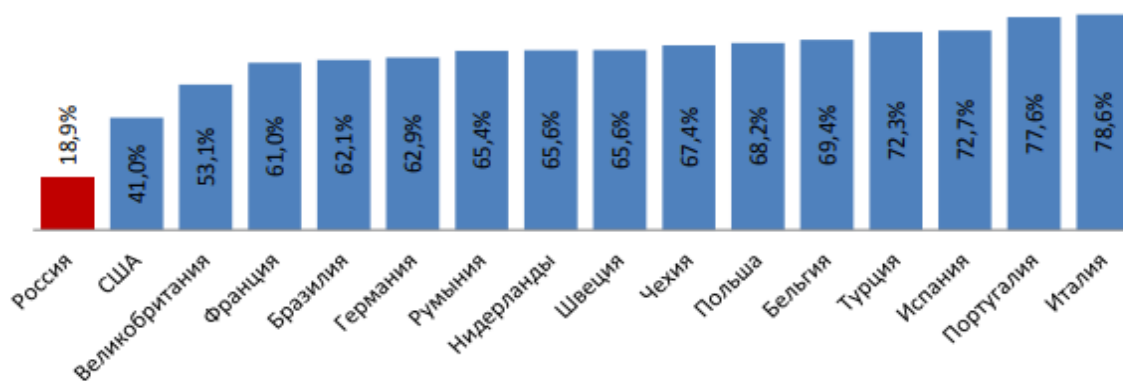


Рисунок 7 – Доля работников в секторе МСП (юридических лиц) в 2018г.

Кроме этого, к сектору МСП относятся не только предприятия, но и самозанятые. По данным Росстата и Евростата, в России самая низкая доля самозанятых среди всех европейских стран не более 4,9% в 2017 году, в то время как в Италии эта доля равна 15,8%, в Великобритании – 12,6%, в Польше – 13,8%, в Чехии – 13,5%. В то же время во Франции и в Германии она ненамного выше, чем в России, и составляет 7,1% и 5,5% соответственно [35]. Для подъема доли самозанятых в 2017 году был разработан проект, согласно которому ставка налога для зарегистрированных граждан на получаемые ими доходы с выполненных работ или оказанных услуг с 13% снижается до 4-6%. В 2019 году пилотный проект был запущен в 4 регионах страны: Москва, Московская область, Калужская область и Республика Татарстан. Каковы будут результаты ответить сложно. Ранее весь сектор самозанятых находился в абсолютной тени, и не платил налогов. Сколько процентов согласится платить, чтобы спокойно вести свою небольшую деятельность? А сколько так и не выйдет из тени, привыкнув ничего не платить?

В научных работах зарубежных исследователей уже давно уделяется немало внимания данному вопросу. Особое внимание данной проблеме уделяет статья Кэтлин Томас (University of North Carolina), которая посвящена анализу достоинств и недостатков презумптивного налогообложения малого бизнеса [41]. «Отсутствие в последнее десятилетие прогресса в борьбе с недобором налоговых платежей, – пишет автор, – в частности неспособность снизить масштабы несоблюдения налогового законодательства среди самозанятых граждан, свидетельствует о необходимости инновационных подходов». По результатам исследований К.Томас предлагает совершенно новую отличную от существующих систему вмененного дохода. Ее теория строится на следующем утверждении: «налогоплательщики, претендующие на возмещение, склонны рассматривать результат как прибыль и, таким образом, будут демонстрировать отвращение к риску, что делает их более склонными к соблюдению». С другой стороны,

налогоплательщики, которым заведомо вменяется убыток, склонны к риску уклонению. Такое поведение было подтверждено многочисленными эмпирическими исследованиями с участием лабораторных субъектов и реальных налогоплательщиков.

Выдвинутое предложение заключается в следующем: налог для владельцев малого бизнеса будет взиматься на предположительной основе (автор называет его «предполагаемым сбором») в течение года на основе принципов, применяемых в предполагаемых налоговых режимах, используемых другими странами, которые вменяют доход на основе внешних факторов, а не полагаются на самоотчет. Однако, в отличие от истинных вмененных налогов, предполагаемый сбор опирался бы и на реальные показатели. По окончании года полученный доход будет облагаться по прогрессивной шкале и сравниваться с размером вмененного дохода, если по вмененной системе было уплачено больше, предприниматель имеет право на вычет (возврат), если меньше – производится доплата. Люди с большей вероятностью подчинятся закону, если они будут знать, что имеют шанс на вычет. Целью предполагаемого сбора будет увеличение числа владельцев малого бизнеса, которые столкнутся с такими рамками в конце года.

Автор отмечает, что такой режим налогообложения подойдет не каждому виду малого бизнеса. Однако при верной идентификации группы налогоплательщиков может значительно снизить уровень уклонения от налоговых обязательств той части налогоплательщиков, которые в данный момент защищены возможностью непредоставления информации.

Предложенная система могла бы стать прекрасной альтернативой существующего режима налогообложения ЕНВД в России. Данный режим связан с наибольшим числом уклонений и незаконных схем минимизации налоговых обязательств. Полная отмена данного налогового режима сильно ударит по малому бизнесу и приведет к значительному сокращению сектора МСП, поэтому государственными органами власти был подписан федеральными закон о продлении действия данного режима до 2021 года. Но такая мера является только отсрочкой, но не решением проблемы. В свою очередь привязка ЕНВД к действительному доходу не нанесла бы ущерба реальному сектору МСП, в то же время были бы выявлены предприятия, скрывающие свои доходы, так как расчет реального дохода и возможность получения возмещения потребовали бы предоставления подтверждающей документации, которая в настоящее время плательщиками ЕНВД не предоставляется.

Главный вопрос остается за разработкой прогрессивной шкалы налогообложения, которая бы позволила определять, кому предоставлять вычет, а кому доначислять налоги. Данный вопрос требует дополнительного более детального исследования, и не является основной целью данной работы. Но в дальнейшей научной деятельности может представлять значительный интерес. Однако по результатам исследования научных работ хочется выделить концептуальные основы предлагаемого режима:

- прогрессивная шкала будет едина для всех видов деятельности и ранжироваться только от уровня дохода;

- всего следует выделить не более 4х субъектов, соответствующих законодательно установленным уровням доходов микропредприятий, малых, средних и превысивших лимиты МСП;

- на федеральном уровне определить максимальную ставку, определение ставок по категориям, а также полномочия по снижению передать в ведение региональных властей и органы местного самоуправления;

- превышение лимита приравнивается к потере статуса МСП и утраты права на применение льготного режима налогообложения, а значит при переходе в четвертую категорию субъект должен пересчитать результаты своей деятельности по общей системе налогообложения;

- следует отличать понятия «превышение уровня вмененного дохода» и «превышение лимита доходности» в первом случае по предложенной системе налогообложения предприятию не грозит никаких штрафных санкций, ему лишь необходимо выбрать ставку исходя из уровня полученного дохода, произвести расчет налога по реальному доходу и перечислить превышение в бюджет; во втором случае предприятие полностью теряет право на применение ЕНВД, как уже предусмотрено действующим законодательством для УСН, на один календарный год.

Таким образом, исчисление вмененного налога позволит сохранить существующий режим, но в тоже время приблизить его к реальным показателям

Рассматривая мировой опыт поддержки малого и среднего предпринимательства, следует отметить такую особенность поддержки за рубежом как дифференцирование налоговых ставок для разных видов бизнеса. Так, например, в Германии имущество частных предпринимателей (врачей и адвокатов, имеющих свой кабинет) считается производственным и облагается по льготной ставке. А вот в Канаде использование помещения для занятия частной практикой является поводом к повышению обычной ставки, равной 0,5–1,0 %. Для парикмахерских она поднимается до 30%, адвокатских контор и врачебных кабинетов – до 50 %. Применяя дифференцированные ставки, местные власти способствуют развитию приоритетных направлений экономических видов деятельности.

Во Франции существуют скидки и освобождения от уплаты налогов в социальные фонды, а также льготные кредиты, если малый бизнес хочет начать свою деятельность в экономически слабых районах. Кроме того, субъектам малого бизнеса предоставляются на бесплатной основе консультации по бухгалтерскому учету, налогообложению, юридическим вопросам [20].

Данная мера прекрасно бы прижилась в отечественной практике при освоении и развитии регионов с тяжелыми климатическими условиями или в плане поддержки и развитии экономически или социально значимых

отраслей. Какой предприниматель готов рискнуть и взяться за дело, если он заранее знает, что даже при нулевом или отрицательном результате фонды придется оплатить как за работников, так и за себя лично (в случае индивидуального предпринимательства).

Подводя итог можно выделить следующие основные налоговые стимулы для малого бизнеса в зарубежных странах:

- более низкие процентные ставки в сравнении с более крупными предприятиями;
- освобождение/снижение выплат в страховые, социальные фонды;
- инвестиционные налоговые кредиты;
- налоговые льготы для только что созданных предприятий.

Развитие мер поддержки и стимулирования деятельности малого и среднего бизнеса за рубежом началось существенно раньше, чем в России, что выражается в более развитой системе стимулирования предпринимательства за рубежом. Мировой опыт стимулирования малого и среднего предпринимательства отличается дифференцированием налоговых ставок в зависимости от дохода, упрощенным налоговым администрированием, а также наличием льгот на выплаты в социальные фонды и при получении кредитов для тех предпринимателей, которые ведут свою деятельность в экономически неблагоприятных районах страны. Кроме того, субъектам малого бизнеса предоставляются консультации по налогообложению и бухгалтерскому учету, предусмотрены программы по повышению квалификации.

### **1.3 Подходы к определению понятия «налоговая нагрузка»**

Каждое государство стремится обеспечить своим гражданам стабильные условия для ведения хозяйственной жизни. Однако, такие условия не создаются на безвозмездной основе. В качестве цены за оказываемые услуги государство взимает налоги, совокупность которых в относительном выражении принято называть налоговым бременем или налоговой нагрузкой.

Изучение научных работ по исследованию налоговой нагрузки приводит к выводу о том, что в научной практике нет однозначного мнения в толковании данной дефиниции различными авторами, а также ее сравнениями с понятиями «налоговое бремя», «налоговый гнет», «налоговый пресс». При этом явно выделяются две позиции: согласно одной – авторы утверждают о синонимичности рассматриваемых понятий, согласно другой – говорят о каждом из понятий как о самостоятельной экономической категории. Различие взглядов авторов на толкование термина «налоговая нагрузка» представлено в таблице В.1 приложения В.

Федеральным законом от 02.01.2000 г. №22-ФЗ закреплено понятие совокупной налоговой нагрузки как «расчетного суммарного объема денежных средств, подлежащих уплате в виде ввозных таможенных пошлин, федеральных налогов и взносов в государственные внебюджетные фонды за исключением взносов в Пенсионный фонд России, инвестором, осуществляющим инвестиционный проект на день начала финансирования».

Как видно из таблицы В.1 приложения В, ряд экономистов проводят грань между терминами «налоговая нагрузка» и «налоговое бремя». Так, например, А. Н. Цыгичко определяет налоговое бремя как часть совокупной финансовой нагрузки, ограничивающей ресурсы расширения и модернизации предприятия [22, 406]. Проблему снижения налоговой нагрузки автор рассматривает вместе с ввозными и вывозными таможенными пошлинами, инфляцией, кредитными ставками и др. Таким образом, исходя из данного подхода, можно отметить, что понятие «налоговая нагрузка» определяет долю изъятия налогов на уровне государства, а термин «налоговое бремя» на микроуровне. На уровне государства объем собираемых налогов сравнивается с ВВП, а на уровне предприятия с выручкой от реализации.

Д.В. Лазутина в своих исследованиях указывает: «налоговое бремя – это отношения, возникающие между предприятием и государством по уплате обязательных налоговых платежей и сборов, а налоговая нагрузка – это показатель, характеризующий фактический уровень воздействия» [24, с. 45]. Позицию автора можно выразить следующими словами: налоговое бремя – сумма налогов установленных государством и подлежащих обязательной уплате в бюджет, а налоговая нагрузка — это сумма налогов, фактически уплаченная в бюджет. При такой трактовке понятия «налоговая нагрузка» и «налоговое бремя» тождественно равны, так как отражают один и тот же показатель с одной лишь разницей, что в первом случае воздействие возможное, а во втором – фактическое.

Черник Д.П. рассматривает налоговое бремя как обобщенный показатель, рассчитываемый путем деления суммы налогов и сборов на совокупный национальный продукт [38, с. 23]. По мнению автора и его единомышленников, определить уровень воздействия налогообложения на экономику государства или на отдельный хозяйствующий субъект только одним показателем невозможно. Поэтому следует оценить ряд идентичных экономических категорий, которые с разных сторон характеризуют воздействие налогов на деятельность государства или хозяйствующий субъект.

Группа авторов в составе Барулина С.В, Ермаковой Е.А, Степаненко В.В., трактуют налоговое бремя применительно к макроуровню, используя базовые категории экономической теории, и соотносят его с «процессами формирования совокупной цены государственных услуг» [31, с. 14].

В то время как Е.С. Вылкова ориентируется на микроуровень и под налоговым бременем предлагает принимать относительный показатель, характеризующий долю начисленных налогов в брутто-доходах,

рассчитанных с учетом требований налогового законодательства по формированию различных элементов налога.

Другие ученые-экономисты объединяют эти два понятия как на макроуровне, так и на микроуровне.

Брызгалин А.В. дает следующее определение, используя одинаковый термин к разным субъектам налоговых отношений: «На макроэкономическом уровне налоговый гнет – обобщающий показатель, характеризующий роль налогов в жизни общества и определяется как отношение общей суммы налоговых сборов к совокупному национальному продукту. На микроуровне данный показатель отражает долю совокупного дохода конкретного налогоплательщика, изымаемого в бюджет» [11, с. 71].

Проанализировав существующие определения понятий «налоговое бремя» и «налоговая нагрузка», можно сделать вывод, что, говоря о степени налоговой нагрузки на экономику или налогового бремени субъекта, все ученые имеют в виду одно и то же, а именно: уровень изъятия части дохода хозяйствующих субъектов. Автор считает некорректным называть налоговой нагрузкой общую сумму налогов и сборов, уплаченных в бюджет и внебюджетные фонды, в абсолютном выражении. Доля изъятия части дохода предприятия является относительным показателем, который не позволяет охарактеризовать в полной мере влияние налогообложения на экономику страны или хозяйствующий субъект. Для оценки влияния налогов на экономику автор предлагает использовать один показатель – налоговую нагрузку, которая признается основным индикатором налогового регулирования национальной экономики и представляет собой уровень изъятия части дохода экономического субъекта в бюджетную систему в виде налогов, сборов и прочих платежей налогового характера.

#### **1.4 Сравнительный анализ методик расчета налоговой нагрузки**

На законодательном уровне в отечественной практике закреплён общепринятый расчет налоговой нагрузки. Согласно НК РФ налоговая нагрузка рассчитывается как соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности налоговых органов и выручки организаций по данным Федеральной службы статистики. Такая нагрузка рассчитывается в целом по стране, отрасли или группе компаний и носит обобщенный характер.

Для расчета налоговой нагрузки на конкретного хозяйствующего субъекта общепринятой методикой в РФ является методика, разработанная Министерством финансов РФ, согласно которой налоговая нагрузка – это отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации (формула 1) [7, с. 177].

$$\text{НН} = \text{НП} / (\text{В} + \text{ВД}) \times 100\%, \quad (1)$$



где НН – налоговая нагрузка хозяйствующего субъекта;  
НП – налоговые платежи;  
В – выручка;  
ВД – внереализационные расходы.

Плюсом данной методики является то, что она характеризует долю уплаченных налогов в выручке (с НДС). Однако методика имеет свои недостатки, главным из которых является отсутствие возможности определить, какое влияние на показатель налоговой нагрузки оказывают изменения в структуре налогов. Расчет указывает только налоговую нагрузку продукции (работ или услуг), произведенной предприятием, и не показывает реальную картину налогового бремени налогоплательщика.

В связи с этими недостатками учеными и экономистами были разработаны методики, отличающиеся разнообразием показателей, базисной основой, структурой включаемых налогов. Каждая из них преследует определенную цель и единственно верной методики выбрать невозможно, но применение вместе сразу нескольких позволяет получить более точную и разностороннюю информацию о налоговой нагрузке исследуемого хозяйствующего субъекта [7, с. 178].

Первая методика, автором которой является М.Н. Крейнина сопоставляет размер уплаченного налога и источника его уплаты (формула 2).

$$НБ = (В - С_p - ПЧ) / (В - С_p) \cdot 100\%, \quad (2)$$

где НБ – налоговое бремя;

В – выручка от реализации (без НДС);

С<sub>p</sub> – затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг) за вычетом косвенных налогов;

ПЧ – фактическая прибыль, остающаяся после уплаты налогов в распоряжении экономического субъекта.

Преимуществом данной методики является то, что появляется возможность оценить долю уплаченного налога в источнике уплаты, а также рассмотреть эффективность применения методов налогового планирования по определенному налогу в динамике. Недостатком – расчет налоговой нагрузки не включают косвенные налоги. Так же нет возможности использования метода при убыточной деятельности предприятия.

Следующая методика – методика А. Кадушина и Н. Михайловой. Авторы данного способа расчета налоговой нагрузки предлагают оценивать показатель как долю отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной конкретным экономическим субъектом [21]. Упрощенно расчет

добавленной стоимости предприятия (ДС) может быть произведен в виде суммы следующих составляющих за отчетный период (формула 3).

$$ДС = ФОТ + ВП + АО + ПНП + ПР = В - МЗ, \quad (3)$$

где ФОТ – оплата труда (с учетом НДС);

ВП – платежи, начисляемые на фонд оплаты труда во внебюджетные фонды;

АО – амортизационные отчисления;

ПНП – прямые и косвенные налоги предприятия, выплачиваемые из ДС;

ПР – балансовая прибыль;

В – выручка с НДС;

МЗ – материальные затраты.

Важное место в данной методике занимают структурные коэффициенты, именно благодаря им появляется возможность прогнозировать изменение налоговой нагрузки в условиях меняющихся ставок:

- доля заработной платы в добавленной стоимости, включая начисления на заработную плату (формула 4);

$$K_{от} = (\text{Оплата труда} + \text{Страховые взносы}) / ДС, \quad (4)$$

- удельный вес амортизации в добавленной стоимости, рассчитываемый по формуле 5;

$$K_a = АО / ДС, \quad (5)$$

- удельный вес добавленной стоимости в валовой выручке, рассчитываемый по формуле 6.

$$K_o = ДС / В, \quad (6)$$

Показатель налогового бремени предприятия (НБП) может быть рассчитан как по факту выплаты налогов, так и по факту их начисления (формула 7)

$$НБП = (ПНП + ВП) / ДС, \quad (7)$$

Также методика позволяет оценить влияние отдельных налогов на финансовое состояние предприятия с помощью коэффициентов значения которых будет зависеть от действующих налоговых ставок [21].

Методика позволяет рассматривать долю налогов (налог на прибыль, НДФЛ, НДС, страховых взносов, налог на дивиденды) в источнике, из которого они уплачиваются. Однако не учитывает влияние налога на имущество, транспортного налога, платежей за пользование природными ресурсами, земельного налога

По методике М.И. Литвина налоговая нагрузка рассчитывается как отношение суммы начисленных платежей к совокупной стоимости источника средств для их уплаты (формула 8) [22, с. 45].

$$НН = \sum (НП + ВП) / \sum ИС \times 100\%, \quad (8)$$

где  $\sum (НП + ВП)$  – сумма начисленных налоговых платежей;  
 $\sum ИС$  – сумма источника средств для уплаты.

Добавленная стоимость в данной методике рассчитывается по формуле 9.

$$ДС = ФОТ + ВП + ПОФ + НП + ПР, \quad (9)$$

где ФОТ – оплата труда (с учетом НДФЛ);

ВП – платежи, начисляемые на фонд оплаты труда, во внебюджетные формы;

ПОФ – потребление (амортизация) основных фондов, нематериальных активов и запасов;

НП – сумма всех уплаченных налогов;

ПР – прибыль до уплаты налогов.

Такой расчет позволяет рассматривать долю налогов в источнике, из которого они уплачиваются, а также сравнивать налоговую нагрузку на разные отраслевые предприятия (за счет ФОТ). Но не учитывает влияние таких налогов, как налог на имущество, транспортный налог, платежи за пользование природными ресурсами, земельный налог, однако не определен источник их уплаты.

Методика В.Д. Новодворского и Р.Л. Сабанина. Методика выявляет ожидаемую долю налогов в предполагаемых доходах и выступает в качестве оценки налоговой нагрузки при переходе на упрощенную систему с общего режима налогообложения (формула 10) [33].

$$НН_{УСНО} = (НР + УВ) / Д \times 100\%, \quad (10)$$

где  $НН_{УСНО}$  – налоговая нагрузка при применении упрощенной системы налогообложения;

НР – ожидаемые налоговые расходы (без НДФЛ);

УВ – ожидаемый показатель упущенной выгоды (величина недополученной выручки от снижения цен на величину НДС);

Д – сумма ожидаемого годового дохода.

Несомненным преимуществом методики является то, что она применяется для выбора наиболее выгодной системы налогообложения; недостатком – она не может использоваться для УСНО «доходы - расходы», а также не используется при расчете налоговой нагрузки для УСНО.

Методика применяется для выбора наиболее выгодной системы налогообложения, но не может использоваться при расчете налоговой нагрузки для УСНО и не используется для предприятий с убыточной деятельностью [33].

Методика расчета налоговой нагрузки при специальном налоговом режиме (УСНО, ЕСХН). При расчете налоговой нагрузки для предприятий, применяющих специальные налоговые режимы, в качестве интегрального показателя желательно применять добавленную стоимость, скорректированную с учетом особенностей режима [20].

$$ДС_{\text{СНР}} = P_{\text{ОСН}} + (\text{ФОТ} + \text{ВП}) + \text{НП} + \text{ПР}, \quad (11)$$

где  $ДС_{\text{СНР}}$  – добавленная стоимость, смодифицированная на условия применения специальных режимов;

$P_{\text{ОСН}}$  – расходы на приобретение (создание) основных средств и нематериальных активов, учитываемые в порядке, предусмотренном УСНО или ЕСХН;

ФОТ – начисленный фонд оплаты труда;

ВП – начисленные платежи во внебюджетные фонды за налоговый период;

НП – налоговые платежи, включая единый налог, исчисляемый при применении УСНО или ЕСХН;

ПР – прибыль организации до налогообложения.

Налоговая нагрузка исчисляется по формуле 13

$$\text{НН}_{\text{СНР}} = \text{НС} / \text{ДС} \times 100\%, \quad (12)$$

где  $\text{НН}_{\text{СНР}}$  – налоговая нагрузка при применении специального режима налогообложения;

НС – налоги, сборы и страховые взносы, подлежащие перечислению в бюджет и внебюджетные фонды, а также недоимка, пени и штрафы по данным платежам.

Методика позволяет рассчитывать налоговую нагрузку при применении специального режима налогообложения.

Методика Е.Б. Кожевникова, О.П. Осадчая [34, с. 1277]. Методика позволяет рассчитать налоговую нагрузку в смешанных бизнес структурах, где параллельно работают предприятия, применяющие и ОСНО, и специальные налоговые режимы. В качестве обобщенного показателя применяются интегрированная добавленная стоимость, рассчитанная с учетом особенностей ОСНО и специального налогового режима.

$$ДС_{СБС} = (АО + P_{ОСН}) + (ФОТ + ВП) + НП + ПР, \quad (13)$$

где  $ДС_{СБС}$  – добавленная стоимость смешанной бизнес структуры

$АО$  – амортизационные расходы;

$P_{ОСН}$  – расходы на приобретение (создание) и основных средств и нематериальных активов, учитываемые в порядке, предусмотренном УСНО или ЕСХН;

$ФО$  – начисленный фонд оплаты труда;

$ВП$  – начисленные платежи во внебюджетные фонды за налоговый период;

$НП$  – все уплачиваемые предприятием налоги и взносы;

$ПР$  – прибыль организации до налогообложения.

Показатель налоговой нагрузки на интегрированную бизнес структуру на смешанную бизнес структуру ( $НН_{СБС}$ ) рассчитывается по формуле.

$$НН_{СБС} = АНН_{СБС} / ДС_{СБС} \times 100\%, \quad (14)$$

где  $АНН_{СБС}$  – абсолютная налоговая нагрузка.

Общая величина обязательств перед бюджетными и внебюджетными фондами, возникших в процессе ведения деятельности за календарный год, и представляет собой совокупность сумм, начисленных за год каждого из обязательных платежей, которые должно уплачивать интегрированное образование, вне зависимости от того, является ли оно налогоплательщиком (плательщиком) или налоговым агентом, включая недоимки, пени и штрафы по данным платежам.

Минусом этой методики является то, что она позволяет рассчитать налоговую на интегрированную бизнес структуру вообще, а минусом - сложность практического расчета ДС (разграничения показателей для ОСНО и УСН)

Ниже приведена таблица 3, характеризующая вышеприведенные методики расчета налоговой нагрузки по определенным характеристикам.

Проведенный анализ методик расчета налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта показывает, что, несмотря на различия в подходах, данные, полученные исследователями в результате применения рассмотренных методик, можно использовать для проведения мероприятий

по налоговому планированию и налоговой оптимизации как налогоплательщиками, так и государством.

Таблица 3 – Анализ рассмотренных методик расчета налоговой нагрузки [22, с. 49]

Методика	Система налогообложения	НДФЛ	Косвенные налоги	Обобщенный показатель
Методика Министерства финансов РФ	ОСНО	+	+	Выручка с НДС
Методика М.Н. Крейниной	ОСНО	-	-	Прибыль до налогообложения
Методика А. Кадушина и Н Михайловой	ОСНО	+	+	Добавленная стоимость
Методика М.И. Литвина	ОСНО	-	+	Вновь созданная стоимость
Методика В.Д. Новодворского и Р.Л. Сабанина	Переход на УСНО с ОСНО	-	+	Ожидаемый годовой доход
Методика расчёта налоговой нагрузки при специальном налоговом режиме	УСНО ЕСХН	+	+	Добавленная стоимость специального режима
Методика Е.Б. Кожевникова и О.П. Осадчая	Смешенная бизнес структура	+	+	Добавлена стоимость смешенной бизнес структуры

Специалистам, производящим расчеты налоговой нагрузки для конкретного экономического субъекта, можно рекомендовать комплексный подход к определению налоговой нагрузки и использование всех вышерассмотренных методик. Такой подход позволит не только более точно оценить налоговые обязательства экономического субъекта, но и понять, с чего должна начинаться оптимизация налогообложения в каждом конкретном случае, какие налоговые обязательства являются «узким местом» именно на данном предприятии и какой из объектов учёта наиболее «перегружен» ими.

## 1.5 Выводы по главе

Роль малого и среднего предпринимательства в экономике страны характеризуется высокой мобильностью и адаптивностью данного сектора к изменениям рыночной среды, малые предприятия ведут работу

непосредственно с конечным потребителем и способны в большей мере выполнять социально значимые задачи, чем крупные предприятия опирающиеся на статистику запросов. Немаловажной задачей малого бизнеса является создание дополнительных рабочих мест и снижение социально напряженности. За период 2016 – 2018 гг. число малых предприятий выросло с 5 849 509 до 6 042 898.

Сравнительный анализ практики налогообложения выявил преимущества и ограничения общего и специальных налоговых режимов, для субъектов малого и среднего предпринимательства, среди которых сложность учета с точки зрения необходимости уплаты большого количества налогов и отражение хозяйственной деятельности через систему счетов бухгалтерского учета для предприятий на ОСНО и жестко лимитированные критерии доходности, численности персонала и выбора вида деятельности на УСНО.

В результате обобщения научных подходов под налоговой нагрузкой будем понимать уровень изъятия части дохода хозяйствующих субъектов. Кроме того автор считает некорректным называть налоговой нагрузкой общую сумму налогов и сборов, уплаченных в бюджет и внебюджетные фонды, в абсолютном выражении. Для оценки влияния налогов на экономику автор предлагает использовать один относительный показатель – налоговую нагрузку.

Результаты проведенного анализа современной литературы показывают, что единого подхода к определению перечня налогов и сборов, которые должны включаться в расчет налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта, не существует. Особо дискуссионными являются вопросы включения в расчет таких налогов, при уплате которых предприятие является только налоговым агентом (налог на доходы физических лиц, налог на добавленную стоимость, акцизы).

## 2 Оценка и анализ влияния налоговой нагрузки на процесс становления и развития субъектов малого и среднего предпринимательства

### 2.1 Характеристика финансово-хозяйственной деятельности ООО «Тепловодкомплект»

В качестве объекта исследования было выбрано Общество с ограниченной ответственностью «Тепловодкомплект» (далее по тексту ООО «ТВК»), осуществляющее деятельность в сфере мелкой и крупной оптовой торговли санитарно-техническими и скобяными изделиями. ООО «ТВК» не работает с конечным потребителем, все клиенты являются юридическими лицами или имеют статус индивидуального предпринимателя. Общество образовано единоличным решением учредителя, который в свою очередь является директором организации. Уставный капитал общества равен минимально допустимому значению, установленному в законодательстве РФ, и составляет 10 тыс. р.

По всем критериальным показателям ООО «ТВК» является субъектом малого предпринимательства, а точнее микропредприятием. Оборот общества за последний год составил чуть больше 10 млн.р., что даже не превышает установленного 9-ти месячного лимита для микропредприятий, у Общества отсутствуют на балансе собственные основные средства (торговые помещения и склады арендованные), среднесписочная численность работников из года в год не превышает 8 человек. Система налогообложения – общая.

Как уже было отмечено выше, предприятие относится к категории микро, среднесписочная штата сотрудников не превышает 8 человек. Схема организации деятельности ООО «ТВК» представлена на рисунке 8.

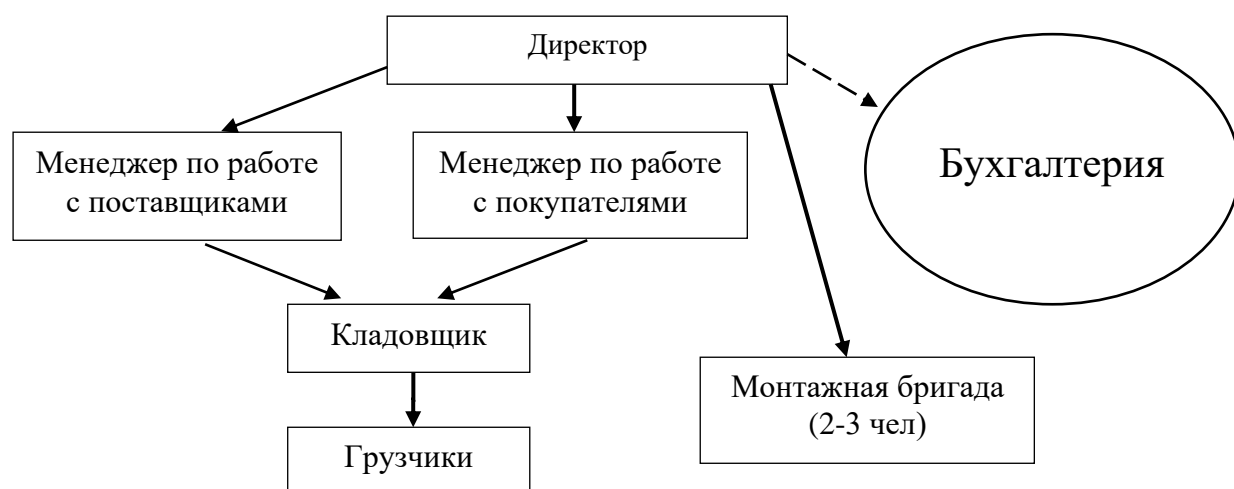


Рисунок 8 – Схема организации деятельности ООО «ТВК»



Из данных рисунка 8 можно отметить, что схема организации деятельности проста: все предприятие разделено на отдел закупок и отдел продаж, что позволяет четко отделять ответственных за качество поступивших товаров и качество отданных, своевременно выявлять брак и недостатки, не допускать простоев и задержек поставок. Директор организации имеет высшее техническое образование в сфере теплоэнергетики, что позволяет значительно экономить на работниках с техническим образованием, так как организация не только перепродает товар, но и оказывает консультационные услуги по всем вопросам комплектации и технического оснащения объектов. А так же выполняет монтажные. Бухгалтерия является сторонней организацией и не входит в штат сотрудников. Менеджеры собирают и подготавливают всю необходимую документацию, в сроки и по требованию передают всю необходимую информацию для составления и сдачи промежуточных и годовых отчетов.

Изменения в численности персонала происходят в связи с увеличением численности складских и монтажных работников в весенне-летний сезон и их уменьшения в зимний период, когда спрос на сантехническую продукцию и работы значительно снижается. Такие работники принимаются на временной основе и на неполный рабочий день. Монтажники оформляются по договорам ГПХ и на конкретные объекты по мере необходимости и не являются постоянными сотрудниками предприятия. Иных изменения в штате ООО «ТВК» с момента создания организации не наблюдалось.

Для дальнейшего анализа ООО «ТВК» необходимо изучить основные показатели эффективности экономической деятельности предприятия (таблица 4).

Таблица 4 – Основные показатели эффективности экономической деятельности ООО «ТВК» за 2016-2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное изменение 2018 от 2016 гг. тыс. р.	Относительное изменение 2018 к 2016 гг. (+/-)
Выручка, тыс. р.	8 356	7 026	9 056	+700	1,08
Расходы по обычным видам деятельности, тыс. р.	8 178	6 868	8 793	+614	1,07
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. р.	178	158	323	+145	1,61
Прочие доходы и расходы, тыс. р.	(15)	(19)	(23)	+8	1,53
Чистая прибыль (убыток), тыс. р.	132	111	240	+108	1,81

Из данных таблицы 5 видно, что в целом за исследуемый период ООО «ТВК» имеет положительные финансовые результаты, так же, как и динамику. Так показатель выручки вырос с 8 356 тыс.р. до 9 056 тыс.р., пережив посткризисную ситуацию в 2016 году с пониженными, но положительными результатами. Показатели рентабельности также имеют положительный рост. Это означает, что фирма получает отдачу от вложенных в деятельность средств.

Таблица 5 – Расчет показателей рентабельности деятельности ООО «ТВК» за 2016-2018 гг.

Показатели рентабельности	Значения показателя (в процентах)			Абсолютное изменение 2018 от 2016 гг. коп.	Относительное изменение 2018 к 2016 гг. (в процентах)
	2016 г.	2017 г.	2018 г.		
Рентабельность продаж (норма для данной отрасли: 4% и более)	1,8	1,9	2,9	+1,1	+65,1
Рентабельность продаж по ЕВИТ (по прибыли до налогообложения)	1,6	1,6	2,7	+1,1	+67,8
Рентабельность продаж по чистой прибыли (норма для данной отрасли: 2% и более)	1,6	1,6	2,7	+1,1	+67,8

Темп роста выручки (1,08) идет практически вровень с темпом роста затрат (1,07), что указывает на нерациональное использование имеющихся в распоряжении ООО «ТВК» средств. Предприятию следует пересмотреть свои расходы и попробовать сэкономить на некоторых статьях затрат. Например, найти поставщика с более низкими ценами или расположенного вблизи лежащих районах, в целях экономии на транспортных расходах.

Падение значений экономических показателей в 2016 г. связано с сильной зависимостью товара, продаваемого ООО «ТВК», от курса мировых валют. Более 40% комплектующих элементов закупают у дилеров иностранных производителей. После ряда мер государства, направленных на импортозамещение, сотрудники компании говорят, что доля товаров отечественного производителя в ассортименте компании увеличилась на 8-9%. Товарозамещение, конечно, способствовало определенным образом снижению затрат, но все же выручка организации, как и в целом прибыль снизилась. Такая ситуация демонстрирует как сильно и мгновенно на малые предприятия воздействуют взаимодействия на политической арене.

В целях дальнейшего анализа необходимо провести расчет ряда коэффициентов, которые позволят всесторонне охарактеризовать эффективность деятельности, платежеспособности и финансовую устойчивость ООО «ТВК».

Эффективность хозяйственной деятельности любого предприятия выражается через расчет показателя рентабельности. Рентабельность, это показатель работы предприятия за конкретный промежуток времени, когда оценивается эффективность использования ресурсов предприятия, для получения дохода (таблица 5)

Все три показателя рентабельности за период с 2016 по 2018 гг., приведенные в таблице 5, имеют положительные значения, поскольку организацией ООО «ТВК» получена как прибыль от продаж, так и в целом прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за данный период. Более того, имеет место рост рентабельности обычных видов деятельности + 1,1 коп за период (с 1,8% в 2016 до 2,9 в 2018г.)

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение чистой прибыли к выручке организации, в 2018 г составил 2,7%. Это значит, что в 2018 году в каждом рубле выручки ООО «ТВК» уже содержится 2,7 коп. чистой прибыли, а не 1,6 коп. как в 2016 году.

Следует отметить, что деятельность ООО«ТВК» приносит своим учредителям доход, однако более низкий, чем следует по нормативам (здесь и далее по тексту нормативные значения взяты с информационного портала Audit.it). Однако нельзя ровняться только на рекомендуемую норму, так как на показатель рентабельности, влияет большая совокупность факторов, начиная с отраслевой принадлежности и масштабов деятельности, до географического и климатического расположения предприятия. Куда большее внимание следует обратить на динамику показателя, которая показывает положительный рост за рассмотренный период.

Для того чтобы сделать суждение о платежеспособности ООО «ТВК», можно произвести расчет коэффициентов ликвидности. Существующие показатели ликвидности привязаны к определению их от видов принадлежащего юридическому лицу имущества, скорость реализации которого может быть различной. В связи с этим выделяют несколько видов ликвидности (таблица 6). Из расчета был исключен коэффициент быстрой ликвидности, так как ООО «ТВК» не располагает финансовыми вложениями.

Таблица 6 – Расчет коэффициентов ликвидности ООО «ТВК», за 2016-2018 гг.

Показатель ликвидности	2016 г.	2017г.	2018г.	Изменение показателя	Расчет, рекомендованное значение
Коэффициент текущей (общей) ликвидности	1,03	1,04	1,05	+0,02	Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Норма: 1,8 и более.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,12	0,07	0,2	+0,08	Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Норма: 0,2 и более.

На конец анализируемого периода коэффициент текущей ликвидности так и не превысил нормативного значения (1,05 против 1,8). Это означает, что у ООО «ТБК» недостаточно активов, которые можно в короткие сроки перевести в денежные средства, чтобы погасить краткосрочную кредиторскую задолженность. За весь рассматриваемый период коэффициент вырос всего на 0,02 единицы. Однако динамика беспрерывно положительная.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности на конец года соответствует норме. Прирост за период составил 0,08 единиц. Но это означает, что организация сможет в кратчайшие сроки погасить лишь 20% своих краткосрочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов – денежных средств, а далее ООО «ТБК» останется без финансов до момента погашения дебиторской задолженности.

Такая ситуация может вызвать у поставщиков недоверие к контрагенту (к ООО «ТБК») и приостановлению деловых взаимоотношений. Поэтому ООО «ТБК» необходимо принять все меры по реализации дебиторской задолженности и обращению ее в денежные средства.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется рядом элементов, которые также не имеют четких нормативных значений, а их анализ лучше всего проводить в динамике. Значения основных показателей финансовой устойчивости ООО «ТБК» за 2016-2018 гг. представлены в таблице 7

Таблица 7 – Основные показатели финансовой устойчивости ООО «ТБК» за 2016-2018 гг.

Показатель ликвидности	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение показателя	Комментарий
Коэффициент автономии	0,035	0,036	0,049	+0,014	Определенно неустойчиво
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,12	0,07	0,2	+0,08	Переменная устойчивость
Коэффициент обеспеченности запасов	0,049	0,047	0,078	+0,029	Достигнутая устойчивость

Коэффициент автономии, представленный в таблице 7, показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала. Нормативное ограничение коэффициента больше 0,5. Чем выше значение, тем лучше финансовое состояние компании. Но не стоит забывать про отраслевую специфику, так согласно данным Аудиторской организации «TEST FIRM» в 2016 г коэффициент автономии для

предприятия оптовой торговли с объемом выручки менее 10 млн. руб. был равен 0,15, в 2017 г. – 0,16, в 2018 – 0,17. Однако даже при таких значениях, коэффициенты ООО «ТБК» в два раза ниже нормативов, что указывает на низкую финансовую устойчивость и продолжение роста активов приобретаемых в долг. Однако в целом за исследуемый период динамика положительна.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, долю оборотных активов компании, финансируемых за счет собственных средств предприятия. Нормативное значение показателя коэффициент обеспеченности собственными средствами – 0,1. В целом за исследуемый период полученные значения соответствуют нормативам, с небольшим отклонением в 2016 году.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами показывает, какая часть запасов и затрат финансируется за счет собственных источников. Считается, что коэффициент должен изменяться в пределах 0.6 - 0.8, т.е. 60 - 80% запасов компании формируются из собственных источников. Однако по данным таблицы 7, лишь только на конец 2018 года ООО «ТБК» был достигнут необходимый уровень обеспеченности запасов.

Таким образом, по результатам анализа финансовой устойчивости ООО «ТБК» получены весьма противоречивые данные. Значения коэффициентов имеют значительные разногласия, как в целом за исследуемый период, так и по годам внутри него. Поэтому в справочных целях, было принято решение рассчитать вероятность банкротства ООО «ТБК», чтобы убедиться, какова вероятность продолжения деятельности предприятия в сложившихся условиях.

Итак, завершающим этапом анализ финансовой устойчивости и независимости ООО «ТБК» будет прогнозирование банкротства. Для этих целей была выбрана адаптированная для российских условий методика Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова. В ее основе лежит следующая пятифакторная модель:

$$R = 2K_1 + 0,1K_2 + 0,08K_3 + 0,45K_4 + K_5, \quad (15)$$

Расчет и расшифровка коэффициентов приведены в таблице 8

Согласно модели Сайфуллина-Кадыкова, при значении итогового показателя  $R < 1$  вероятность банкротства организации считается высокой, если  $R > 1$ , то вероятность низкая. Из таблицы выше видно, что значение итогового показателя составило для ООО «ТБК» на конец 2018 года составило 1,68. Это говорит об устойчивом финансовом положении организации, низкой вероятности банкротства.

Таблица 8 – Расчет вероятности банкротства ООО «ТВК» на конец 2018 года

Обознач.	Название коэффициента	Значение на 31.12.2018 г.	Множитель	Произведение (гр. 3 x гр. 4)
K <sub>1</sub>	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,05	2	0,1
K <sub>2</sub>	Коэффициент текущей ликвидности	1,05	0,1	0,11
K <sub>3</sub>	Коэффициент оборачиваемости активов	2,16	0,08	0,17
K <sub>4</sub>	Коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции)	0,03	0,45	0,01
K <sub>5</sub>	Рентабельность собственного капитала	1,29	1	1,29
Итого (R):				1,68

Таким образом, ООО «ТВК» осуществляет деятельность в сфере оптовой торговли, является микропредприятием. С одной стороны, по результатам поверхностного анализа наблюдается положительная динамика финансово-хозяйственных показателей, коэффициенты эффективности хоть и оставляют желать лучшего, так же имеют положительную динамику, что подтвердилось отсутствием вероятности банкротства, с другой – на Общество накладывается вся совокупность налоговых платежей общей системы, влияние которых нельзя увидеть без детального исследования. Поэтому главной задачей в ходе дальнейшей работы является сбор необходимой и достаточной информации для определения влияния общего режима на уровень налоговой нагрузки ООО «ТВК» и выявление путей его снижения.

## 2.2 Оценка налоговой нагрузки ООО «Тепловодкомплект»

Прежде чем перейти непосредственно к расчету показателя налоговой нагрузки, необходимо изучить динамику налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды. В таблице 9 приведена динамика налоговых обязательств ООО «ТВК» перед бюджетом.

Из данных таблицы 9 видно, что основную долю в структуре налоговых платежей занимает налог на добавленную стоимость (более 40%), при этом в исследуемом периоде значительных колебаний в долях не наблюдается. Далее по значимости следует НДС, около 35% и оставшуюся долю занимает налог на прибыль организаций.

Таблица 9 – Структура налоговых и неналоговых платежей ООО «ТВК» за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	тыс.р	процент	тыс.р	процент	тыс.р	процент
Налоговые платежи	125,2	100	118,7	100	239	100
в т.ч.						
Налог на добавленную стоимость	51,2	40,9	46,9	39,5	161,5	37,2
Налог на прибыль	33,8	26,9	28,3	23,8	60,3	25,2
НДФЛ	40,2	33,2	43,5	36,6	53,2	37,5
Неналоговые платежи,	248	100	223	100	256	100
в т.ч.						
ПФР	180,7	72,8	162,5	72,8	186,5	72,8
ОМС	41,9	16,9	37,7	16,9	43,2	16,9
ФСС	23,8	9,6	21,4	9,6	24,6	9,6
ФСС НС	1,6	0,7	1,5	0,7	1,7	0,7

Структура неналоговых платежей в долях стабильна. Наибольший удельный вес имеют отчисления на пенсионное страхование. Такая ситуация связана с тем, что проценты отчислений от заработной платы установлены в постоянном размере (для ООО «ТВК» 30,2%) от фонда оплаты труда. А вот в абсолютном значении наблюдается непрерывный рост. Для ООО «ТВК» это связанное с расширением штата персонала, и параллельным ростом уровня минимального размера оплаты труда. Стоит отметить, что второй фактор сыграл более существенную роль в увеличении размера взносов за последний 2018 год, когда МРОТ был повышен дважды.

На рисунке 9 представлено соотношение налоговых и неналоговых платежей.

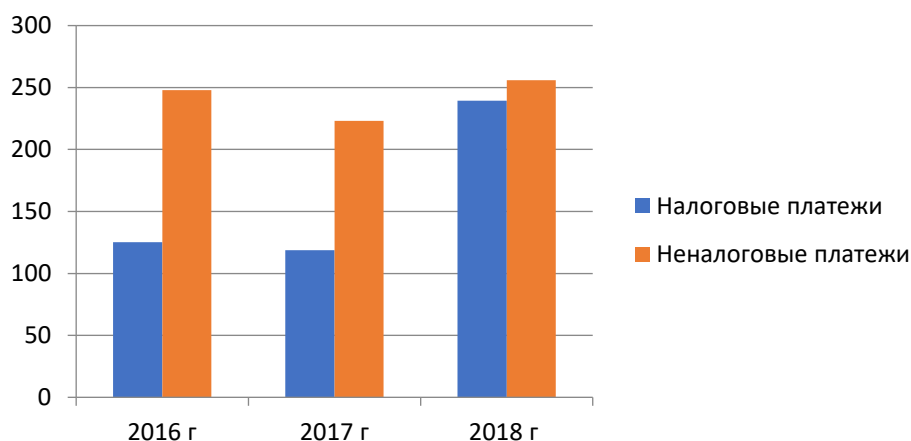


Рисунок 9 – Соотношение налоговых и неналоговых платежей ООО «ТВК» за 2016-2018 гг., тыс.р.

Из данных рисунка 9 видно, что объем неналоговых платежей в 2016-2017 гг. более чем в 2 раза превышает объем налоговых платежей. Однако в 2018 году показатели практически сравнялись. Однако все равно основную долю платежей ООО «ТВК» составляют неналоговые платежи.

Оценка показателей объема налоговых обязательств в динамике не может дать ответ на ряд вопросов:

- насколько такие суммы обязательств являются существенным для предприятия;
- может ли предприятие расти, развивать и платить такой объем налогов;
- насколько приемлемым является существующий объем налоговых обязательств для предприятия данной отрасли.

На все эти вопросы может дать ответ расчет такого показателя как «налоговая нагрузка». Существует ряд методик расчета налоговой нагрузки, все из них имеют свои преимущества и недостатки. Выбирая методику необходимо отталкиваться от условий хозяйствования каждого конкретного предприятия, и проверять полученный результат методами, не останавливаясь только на одном варианте.

Для всесторонней и достоверной оценки налоговой нагрузки ООО «ТВК» необходимо провести анализ налоговой нагрузки предприятия одновременно несколькими методиками

По результатам анализа таблицы 2 в качестве методик анализа были выбраны:

- методика Минфина, как общепризнанная и применяемая на государственном уровне;
- методика М.И. Литвина, которая позволяет учесть в составе налоговой нагрузки косвенные налоги и исключить влияние НДС;
- методика А. Кадушина и Н Михайловой, которая позволит рассмотреть долю отдельных налогов в составе налоговой нагрузки предприятия.

Как уже было отмечено ранее, на балансе предприятия не числятся ни земельные участки, ни здания, ни транспорт, ни иные объекты основных средств, поэтому недостатки методик будут сглажены отсутствием у предприятия не учитываемых в них налогов. Методика М.Н. Крейниной была отклонена в виду невозможности учесть влияния НДС – основного составляющего элемента налогового бремени ООО «ТВК».

Оценку налоговой нагрузки ООО «ТВК» целесообразно начать с расчета показателя по методике Министерства финансов РФ (таблица 10).

По результатам расчетов, представленных в таблице 10, видно, что в анализируемом периоде показатель налоговой нагрузки ООО «ТВК» выше среднеотраслевого и непрерывно увеличивается. Наконец анализируемого периода расчетный показатель превышает среднеотраслевой показатель в 1,8 раза. Такую тенденцию можно объяснить тем, что организация существует



только третий год и высокие объемы вычетов, затраты на организацию деятельности, обустройство торговых помещений значительно снизили налоговую нагрузку в первый год. Однако начиная со второго года (2017 г.), когда ситуация стабилизировалась, а объем расходов сократился, показатель налоговой нагрузки начал расти, что в результате и привело к превышению среднеотраслевого значения в 2018 г.

Таблица 10 – Расчет налоговой нагрузки ООО «ТВК» по методике Минфина РФ за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение 2016 от 2018 гг.
Налоговые платежи, тыс. р.	125,2	118,7	239,3	+114,1
Страховые взносы	X	223,1	256,2	X
Выручка, тыс. р.	8 356	7 026	9 056	+700
Внереализационные доходы, тыс. р.	(15)	(19)	(23)	+8
Налоговая нагрузка, процент	1,5	4,9	5,5	+4
Среднеотраслевой показатель налоговой нагрузки, процент	2,6	3,1	3,1	0,7

Кроме этого, на повышение показателя в 2017 году повлияло включение страховых взносов в расчет налоговой нагрузки. Хотя среднеотраслевой показатель был пересмотрен в сторону увеличения, расчетный показатель увеличился в значительно больших объемах, чем это предполагает официальная статистика.

Для получения дополнительной информации о налоговой нагрузке ООО «ТВК» необходимо применить следующую из выбранных методик. В таблице 11 представлен расчет показателя налоговой нагрузки ООО «ТВК» по методике М.И. Литвина.

Показатели налоговой нагрузки, рассчитанные в таблице 11, отличаются от показателей, рассчитанных по методике Минфина РФ, так как в состав налоговой нагрузки по данной методике намерено не был включен налог на доходы физических лиц, плательщиком которого является наемный работник, а организация выступает лишь в качестве агента.

Для данной методики не существует среднего значения, с которым можно было бы сравнить рассчитанный показатель налоговой нагрузки, однако благодаря методике М.И. Литвина можно сделать вывод о том, что доминирующую долю в налоговой нагрузке ООО «ТВК» имеют взносы во внебюджетные фонды, а это значит, что затраты на содержание даже небольшого штата сотрудников для малого предприятия весьма затруднительно, что лишний раз подтверждается наличием в малом секторе высокой доли «зарплат в конвертах».

Таблица 11 – Расчет налоговой нагрузки ООО «ТВК» по методике М.И. Литвина за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение 2016 от 2018 гг.
Выручка, тыс. р.	8 356	7 026	9 056	+700
Налог на добавленную стоимость, тыс. р.	51,2	46,9	89,1	37,9
Доля НДС, в процентах	0,61	0,67	0,98	+0,37
Расходы по обычным видам деятельности, тыс. р.	8 209	6 896	8 733	+524
Страховые взносы, тыс. р.	248	223	256	+8
Доля страховых, в процентах	3	3,2	2,9	-0,1
Прибыль до налогообложения, тыс. р.	165	138	300	+135
Налог на прибыль	33,8	28,3	60,3	+25,5
Доля прибыли, в процентах	0,2	0,2	0,2	+0,0
Налоговая нагрузка, в процентах	3,81	4,07	4,08	+0,27

Если еще раз обратиться к методике Минфина РФ, то с 2017 года вместе с показателем налоговой нагрузки введен расчет показателя «фискальная нагрузка по страховым взносам», которая рассчитывается как отношение суммы начисленных страховых взносов за год к выручке. Расчет представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Расчет фискальной нагрузки по страховым взносам ООО «ТВК»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение 2016 от 2018 гг.
Выручка, тыс. р.	8 356	7 026	9 056	+700
Страховые взносы, тыс. р.	248	223	256	+8
Фискальная нагрузка по страховым взносам ООО «ТВК», в процентах	2,9	3,1	2,8	-0,1
Среднеотраслевая фискальная нагрузка по страховым взносам, в процентах	X	0,9	0,9	X

Как видно из данных таблицы 12, нагрузка по страховым взносам выше среднеотраслевой, что еще раз доказывает верные выводы, полученные из методики М.И. Литвина, о том, что страховые взносы играют большую роль в показателе налоговой нагрузки ООО «ТВК», а исключение этих данных из расчета приведет к искажению результатов.

И, наконец, чтобы полностью подтвердить этот вывод, необходимо произвести расчет показателей по методике А. Кадушина и Н. Михайловой, с учетом анализа структурных коэффициентов. Кроме этого, данная методика

позволит посмотреть размер налоговой нагрузки предприятия без учета взносов во внебюджетные фонды.

Первый этап анализа – расчет вновь созданной и добавленной стоимости (таблица 13).

Таблица 13 – Расчет вновь созданной стоимости для ООО «ТВК» по методике А. Кадушина и Н Михайловой за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение 2016 от 2018 гг.
Выручка, тыс. р.	8 356	7 026	9 056	+700
Материальные затраты	7 406	6 166	8 008	+602
Затраты на оплату труда с учетом страховых взносов и отчислений на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, тыс. р	821,1	738,4	847,8	+26,7
Прочие доходы и расходы, тыс. р.	(15)	(19)	(23)	+8
Вновь созданная стоимость, тыс. р	113,9	137	177,2	+63,3

Как видно из таблицы 13, в составе расчета вновь созданной стоимости отсутствует амортизация. Это связано с тем, что ООО «ТВК» не обладает амортизируемым имуществом. В виду этой же особенности ведения хозяйственной деятельности добавленную стоимость можно принять равной восстановленной. Добавленная стоимость необходима для расчета коэффициентов, показывающих долю добавленной стоимости в выручке ( $K_0$ ) и долю затрат на оплату труда с учетом страховых взносов и отчислений на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в добавленной стоимости ( $K_{от}$ ). Доля амортизации в добавленной стоимости ( $K_a$ ) для ООО «ТВК» не рассчитывается в виду уже названных выше причин.

В таблице 14 представлен расчет доли добавленной стоимости в выручке и доли затрат на оплату труда с учетом страховых взносов и отчислений на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в добавленной стоимости.

Расчет структурных коэффициентов в таблице 14 показал, что доля добавленной стоимости в выручке весьма незначительна, что указывает на низкий уровень материалоемкости, что весьма характерно для торговой отрасли. А вот работа торгового персонала, работников склада, разнорабочих для погрузочных работ, а также монтажников, требует определенных затрат, что и выражается в высоком уровне показателя  $K_{от}$ .

Таблица 14 – Расчет коэффициентов  $K_{от}$  и  $K_o$  для ООО «ТВК» в динамике за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение 2016 от 2018 гг.
Добавленная стоимость	113,9	137	177,2	+63,3
Затраты на оплату труда с учетом страховых взносов и отчислений на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, р	821,1	738,4	847,8	+26,7
Выручка, р.	8 356	7 026	9 056	+700
Доля затрат на оплату труда с учетом страховых взносов и отчислений на страхование от несчастных случаев ( $K_{от}$ ), доли	7,3	5,4	4,8	-2,5
Доля добавленной стоимости в выручке ( $K_o$ ), доли	0,014	0,019	0,019	+0,05

Завершающий этап методики А. Кадушина и Н Михайловой непосредственно расчет показателя налоговой нагрузки (таблица 15).

Таблица 15 – Расчет налоговой нагрузки ООО «ТВК» по методике А. Кадушина и Н Михайловой, за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение 2016 от 2018 гг.
Величина чистых активов, тыс. р.	142	121	250	
Общая сумма налогов, тыс. р.	125,2	118,7	239,3	
Чистая прибыль, тыс. р.	132	111	240	
Отношение суммы налогов к величине чистых активов, доли	0,88	0,98	0,96	
Отношение чистой прибыли к величине чистых активов, доли	0,93	0,92	0,96	
Налоговая нагрузка, в процентах	0,94	1,1	1	

Расчетные показатели, представленные в таблице 15, оказались ниже всех предыдущих. Как и предполагалась ранее, размер налоговой нагрузки снизился практически в два раза (по сравнению с предыдущими методиками).

Для сравнения результатов указанных методик необходимо построить их графическую интерпретацию в одной системе координат (рисунок 10).

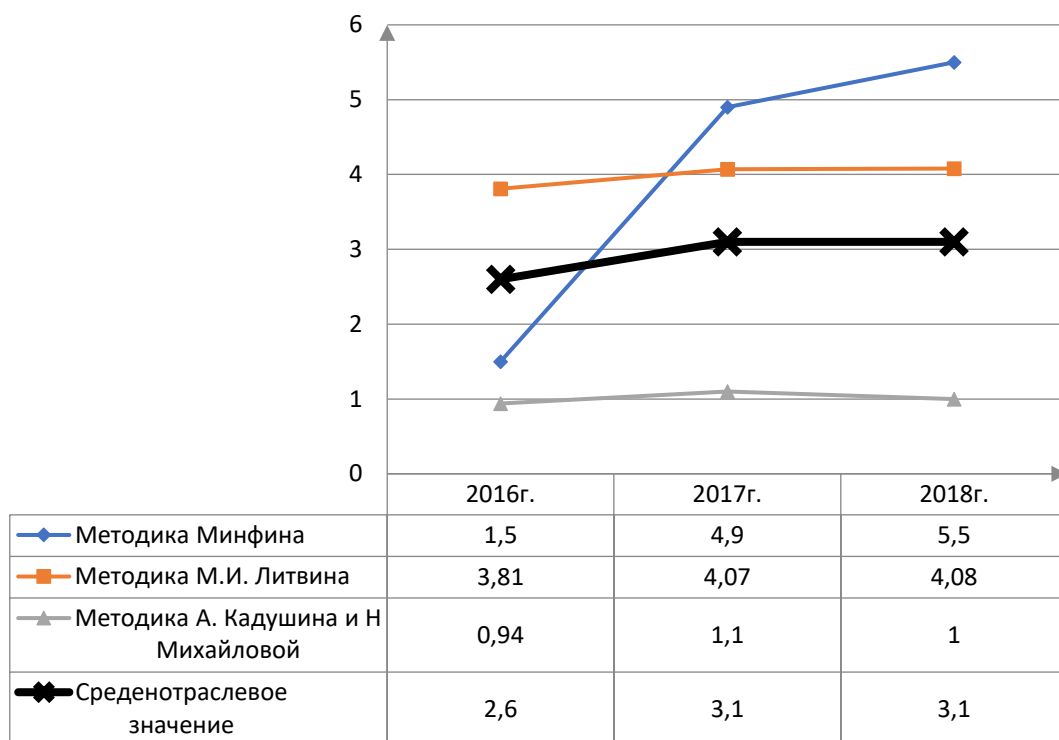


Рисунок 10 – Результаты расчета налоговой нагрузки ООО «ТВК», 2016-2018 гг.

По результатам анализа данных рисунка 5, две из трех рассмотренных методик дали указывают на рост налоговой нагрузки (методика Минфина и методика М.И. Литвина). Расчет налоговой нагрузки по методике А. Кадушина и Н. Михайловой дал довольно низкие показатели.

Таким образом, путем применения нескольких методик удалось:

- сравнить уровень налоговой нагрузки ООО «ТВК» со среднеотраслевым показателем, и выявить значительное превышение;
- установить доли налоговых обязательств ООО «ТВК» в общем объеме налоговой нагрузки и определить, что существенное значение имеют взносы во внебюджетные фонды;
- подтвердить, что исключение из расчета страховых взносов приведет к существенному снижению показателя налоговой нагрузки.

Несмотря на то, что по результатам всех расчетов уровень налоговой нагрузки ООО «ТВК» можно назвать приемлемым, необходимо помнить, что организация не имеет в собственности земельных участков, складских помещений, транспортных средств. Приобретение описанных выше основных фондов влечет за собой появление дополнительных налоговых обязательств, которые придется выплачивать одновременно с кредитом, так как у организации отсутствуют финансовые возможности для единовременного приобретения дорогостоящего имущества. А это не только увеличит налоговую нагрузку на предприятие, но и набросит на него непосильный финансовый груз.

### **2.3 Сравнительный анализ результатов деятельности ООО «Тепловодкомплект» при применении общего и упрощенного режимов налогообложения**

Чтобы сделать выбор в сторону того или иного специального режима, наиболее подходящего для снижения налоговых обязательств, необходимо изучить специфику деятельности исследуемого Общества.

ООО «ТВК» не позиционирует себя как розничного торговца, вся его деятельность направлена на опт в мелких и крупных масштабах. Исходя из этого, на ЕНВД организация перейти не может, монтажные услуги оказываемые обществом, также не попадают в список видов деятельности по данному спецрежиму.

Патентная система так же отклоняется в виду того, что объем доходов получаемый от монтажа довольно низок и нестабилен, кроме того имеет сезонный краткосрочный характер. Таким образом затраты на приобретение патента могут не оправдать ожидаемых результатов. На оптовую торговлю условия патента не распространяются. В виду этого патентная система также отклоняется.

Таким образом, остается только УСНО, где выбор стоит только за объектом налогообложения. По общему правилу считается, что применение объекта «доходы» выгодно только в тех случаях, когда расходы организации составляют менее 60%, в противном случае выбирается объект «доходы за минусом расходов». Далее необходимо определить долю расходов. Однако исходя из вида деятельности предприятия (мелкая потовая торговля) стоит помнить, что оптовая наценка не превышает 15-20% от закупочной цены, таким образом уже около 80% составляет себестоимость товаров, без учета затрат на доставку, оплату труда, аренду помещений и хозяйственные расходы. Поэтому выбор однозначно склоняется в сторону объекта «доходы за минусом расходов».

В таблице 16 представлен пересчет показателей деятельности ООО «ТВК» в случае перехода на выбранный упрощенный режим. При расчете было сделано допущение, что все расходы организации принимаются к уменьшению налоговой базы при применении упрощенного режима.

Таким образом, как видно из данных таблицы 16 размер экономии достигает 50% за счет разницы в размере ставки налога на прибыль.

Кроме этого при переходе с общего на упрощенный режим исчезает необходимость исчислять и уплачивать налог на добавленную стоимость, что принесет ООО «ТВК» дополнительную экономию средств..

Такое решение могло бы показаться наиболее простым и оптимальным для этой организации. Возникает вопрос, если все три года соответствовали условиям перехода с ОСНО на УСНО, почему ООО «ТВК» до сих пор этого не осуществило, почему продолжает действовать по выбранному принципу.

Таблица 16 – Расчет налога на прибыль организаций для ООО «ТБК» при ОСНО и УСНО за 2018 г

Показатель	ОСНО	УСНО «доходы-расходы»
Выручка, тыс. р	9 056	9 056
Себестоимость, тыс. р:		
- материальные затраты	7 645	7 645
- фонд оплаты труда	592	592
- страховые взносы	256	256
- хозяйственные нужды (в т.ч. аренда)	240	240
Прочие затраты, тыс. р.	(23)	(23)
Налоговая база, тыс. р	300	300
Ставка, в процентах	20	10
Сумма налога, тыс. р	60	30
Размер экономии на налоге, тыс. р	X	30

Уже ранее упоминалось, что более 40% выручки предприятия приходится на организации работающие с НДС. Что же произойдет, когда ООО «ТБК» перейдет на упрощенный режим:

- контрагенты не смогут принимать к вычету НДС с сумм уплаченных в пользу ООО «ТБК», т.к. никакой добавленной стоимости в счет-фактурах не будет;

- контрагенты откажутся от работы с ООО «ТБК», что приведет к снижению всех показателей.

В таблице 17 представлен сравнительный анализ одного из вариантов последствий перехода организации на УСНО.

Таблица 17 – Сравнительный анализ финансовых показателей деятельности до и после перехода

Показатель	ОСНО до перехода	УСНО «доходы-расходы» после перехода
Выручка, тыс.р.	9 056	5 434
Себестоимость:		
- материальные затраты	7 645	4 587
- фонд оплаты труда	592	592
- страховые взносы	256	256
- хозяйственные нужды (в т.ч. аренда)	240	240
Прочие затраты	(23)	(23)
Налоговая база	300	(264)
Ставка	20	10
Сумма налога	60	0

Как видно из данных таблицы 17, что сразу после перехода на упрощенный режим показатели выручки снизятся на 40% (с 9 056 тыс.р. до 5 434 тыс.р.). Такое снижение связано с разрывом деловых отношений с контрагентам, работающими с НДС. Материальные затраты снижаются с 7 645 тыс.р. до 4 587 тыс.р., что также связано с уходом части контрагентов и, как следствием, снижением потребности в прежнем уровне закупок. Затраты на оплату труда, аренду складов, расчеты за обслуживание банковского счета в значительной мере не изменятся, так как хозяйственная деятельность предприятия будет вестись прежним образом, но только с меньшими объемами.

Таким образом, в сложившихся условиях хозяйствования ООО «ТВК» не выгодно применение упрощенной системы налогообложения. Переход на УСН в первый год приведет организацию к убытку. Кроме того невозможно точно спрогнозировать, через какой период времени предприятие найдет новых контрагентов и выйдет на прежний уровень эффективности (доходности). А вместе с тем у предприятия могут возникнуть трудности с выплатой заработной платы, перечислением средств контрагентам за поставки, услуги, аренду. Такая ситуация может привести к тому, что предприятие станет убыточным и будет вынуждено покинуть рынок. Поэтому в сложившихся целью дальнейшего исследования становится поиск иных путей оптимизации деятельности ООО «ТВК» на общем режиме налогообложения.

## **2.4 Выводы по второй главе**

Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия свидетельствует об эффективности деятельности, стабильности и платежеспособности предприятия.

Расчет показателя налоговой нагрузки по методикам, учитывающим особенности деятельности исследуемого объекта (перечень конкретных налогов и сборов) показал значительное превышение оптимального значения и соответственно на высокий уровень налоговой нагрузки.

В целях дальнейшей работы были намечены пути снижения уровня налоговой нагрузки в рамках действующего законодательства. Предприятию был предложен переход на упрощенную форму налогообложения. Однако путем практических расчетов было установлено, что данный метод не соответствует условиям хозяйственной деятельности исследуемого объекта. Поэтому в процессе дальнейшего исследования необходимо установить иные методы оптимизации налоговой нагрузки в рамках действующего законодательства.



### **3 Совершенствование налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках применения общего и специальных налоговых режимов**

#### **3.1 Способы оптимизации налоговой нагрузки на малый и средний бизнес**

Система налогообложения в Российской Федерации создавалась на базе передового опыта зарубежных стран. Благодаря этому она по общей структуре и принципам построения в основном соответствует лучшим в мировой экономике системой налогообложения. Однако несмотря на 25-летний период становления современной налоговой системы отсутствует понимание сущности некоторых налогов (например НДС), роль и значение определенных налогов неправильно истолковывается и недооценивается их налоговый потенциал (налог на прибыль, НДФЛ, налоги на имущество) или же в угоду политическим веяниям научно-обоснованные принципы искажаются. Налоги в основном плоские и не учитывают все многообразие факторов. Например, размер прибыли при расчете налога на прибыль или семь при расчет НДФЛ [13, с. 473].

По оценкам Росстата налоговая нагрузка на бизнес и граждан в России составляет 32 - 34 % от ВВП и находится на уровне свойственном развивающимся странам. Абсолютное число поступлений в бюджет обеспечивается предприятиями крупного бизнеса, поэтому налоговая система изначально складывалась из интересов данной категории налогоплательщиков. Поступления от МСП незначительны, по оценкам экспертов 7 - 8 % от ВВП (с учетом взносов в социальные фонды) [14, с. 1934].

При всем этом существует неопределенность в статистике налоговой нагрузки на предприятия и граждан из-за несовершенства понятийного аппарата. Значительная доля косвенных налогов, которые уплачивают конечные потребители вносят в бюджет предприятия, что вводит в заблуждение даже специалистов в области налогообложения.

На современном этапе выделим следующие проблемы развития малого и среднего бизнеса:

а) теневая экономика и депрессивный малый бизнес. В отношении субъектов МСП на данный момент требуются разработка сложных механизмов налогового регулирования, контроля и совершенствования не только налогового, но гражданского законодательства, уголовного и т.д. Из-за существующих недостатков комфортно функционировать в секторе МСП в России могут только предприятия ориентированные на розничную торговлю и оказание услуг населению. Для таких предприятий существуют специальные налоговые режимы с минимальным набором налогов и сборов.

б) отсутствие инвестиций в сектор МСП. Основная причина отсутствия инвестиций в сектор МСП – несовершенство налогового законодательства, что делает такие инвестиции крайне рискованными. Поэтому банки отказываются кредитовать сектор МСП, а физ. лица предпочитают держать свои средства на сберегательных счетах, а не инвестировать в бизнес.

в) бюджетное неравенство. По уровню финансовой обеспеченности, равного доступа граждан России к гарантированному уровню государственных и муниципальных услуг разрыв между наиболее и наименее обеспеченными регионами до предоставления финансовой поддержки в виде дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Федерации составлял в 2017 г. почти 13,5 раза [13, с. 473].

г) цифровизация экономики. Несοвершенство налогового законодательства делает невозможным сплошную цифровизацию экономики, а особенно процесса составления бухгалтерской отчетности. При несовершенстве налогового законодательства и его массовых нарушениях бухгалтерский учет без вмешательства человека приводит к тому, что предприятия отчитывающиеся по всем пунктам законодательства без применения возможных мер оптимизации становятся неконкурентными в сравнении с теми, кто оптимизирует налоги.

Описанные проблемы могли быть решены путем адаптации используемых инструментов налоговой политики к современным условиям российской экономики. Однако первые 10 - 15 лет после введения НК РФ его совершенствованию не было уделено достаточного внимания. Растущие цены на нефть и избыток денег в бюджете благодаря нефтедолларам отодвигали отладку налоговой системы. Бизнес, особенно малый, в целом развивался на фоне игнорирования налогового законодательства. Первый кризис 2008 года показал зыбкость этой позиции, после чего началось обсуждение налоговой проблемы, однако в целом системная работа в этом направлении так и не была начата. Кризис и спад производства 2014 года вновь подняли эти проблемы.

В настоящее время пришло понимание того, что отдельные измерения не дадут желаемых результатов: в стране назрела необходимость применения комплексных мер способствующих не просто росту численности малого предпринимательства, но и создание условий позволяющих микропредприятию вырасти до малого, малому – до среднего, среднему до крупного.

В рамках соответствующих действующему законодательству на сегодняшний день можно выделить следующие методы способствующие развитию бизнеса и оптимизации его деятельности:

1 Выбор наиболее выгодной системы налогообложения.

Вновь зарегистрированным организация и физическим лицам, в форме индивидуального предпринимателя присваивается общая систем налогообложения, кроме тех случаев, когда при постановке на налоговый учет было предоставлено заявление о присвоении упрощенного режима.

Разделом VIII.1 действующего Налогового кодекса Российской Федерации закреплены пять видов специальных налоговых режимов учитывающих особенности функционирования малых предприятий в различных отраслях экономики. Каждый из режимов содержит значительно меньшее число налогов и сборов, более низкие налоговые ставки, дополнительные освобождения и льготы по сравнению с общей системой налогообложения. Все это в совокупности позволяет значительно сократить не только прямые налоговые расходы организации, но и расходы на организацию хозяйственной деятельности, т.к. общая система известна достаточно большим объемом документации необходимой для подтверждения всех фактов хозяйственной деятельности и составления отчетности

Кроме этого осуществить переход на упрощенной режим может не только вновь зарегистрированное лицо, но и функционирующая организация, которая соответствует законодательно установленным критериям. Срок уведомления – не позднее 31 декабря календарного года, предшествующего календарному году, начиная с которого они переходят на упрощенную систему налогообложения. Налогоплательщик, перешедший с упрощенной системы налогообложения на иной режим, вправе вернуться на УСН не ранее чем через один год после того, как он утратил право на применение упрощенного режима [1, ст. 345.13]. Иными словами, даже если организация нарушила допустимые критерии, она не теряет права перехода навсегда, а лишь на время, и в тех случаях, когда уровень доходности не подтверждается на постоянной основе, предприятие может вновь вернуться на специальный режим налогообложения.

Таким образом, даже в рамках малого предприятия необходимо проводить постоянный финансовый мониторинг основных показателей и анализировать условия хозяйственной деятельности, что позволит в будущем вести рациональную деятельность с оптимальным уровне налоговых расходов.

## 2 Использование налоговых льгот

Налоговая льгота – преимущество, предоставляемое государством либо местным самоуправлением определённой категории налогоплательщиков, ставящее их в более выгодное положение в сравнении с остальными налогоплательщиками. На сегодняшний день можно выделить несколько видов льгот направленные на развитие и поддержку конкретно сектора МСП:

Налоговые каникулы – льгота, суть которой заключается в том, что в 2019 году вновь зарегистрированные ИП могут применять нулевые ставки до 31 декабря 2020 года. Воспользоваться такой возможностью могут предприниматели, соблюдающие ряд требований:

- они применяют УСН или ПСН;
- их деятельность имеет отношение к производству, социальной или научной сфере;
- доля услуг, работ или товаров, на которые распространяется налоговая ставка 0 %, составляет не менее 70 % от общего дохода.

У региональных органов власти есть право самостоятельно определять виды деятельности, подпадающие под налоговые каникулы, а также устанавливать их продолжительность. Также могут быть установлены дополнительные ограничения в виде ограничения средней численности работников или предельного размера доходов.

Законодательное Собрание Оренбургской области воспользовалось данным правом и приняло закон от 28.04.2015 № 3105/843-V-ОЗ «Об установлении налоговой ставки в размере 0 процентов для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных при применении упрощенной системы налогообложения и патентной системы налогообложения». Данный закон вступил в силу с 01.05.2015 и действует до 01.01.2021.

Так, к видам деятельности, при налогообложении которых возможно применение нулевой ставки по налогу, уплачиваемому при применении упрощенной системы налогообложения, относятся, в частности, растениеводство, животноводство, производство пищевых продуктов, обработка вторичного сырья, дополнительное образование детей, физкультурно-оздоровительная деятельность, научные исследования и разработки.

Нулевую ставку по налогу, уплачиваемому при применении патентной системы налогообложения, можно применять в отношении таких видов деятельности, как изготовление изделий народных художественных промыслов, услуги по переработке сельскохозяйственных продуктов и даров леса, проведение занятий по физической культуре и спорту, услуги по присмотру и уходу за детьми и больными.

Надзорные каникулы – льгота, суть которой заключается в том, что для предприятий малого бизнеса введен мораторий на проведение плановых проверок, кроме тех, кто допускал значительные нарушения. При этом надзорные каникулы не затрагивали малый бизнес, связанный с социальной сферой, образованием и здравоохранением. Кроме того, надзорные каникулы не распространялись на налоговые проверки и ревизии со стороны ПФ и ФСС [3]. Изначально срок действия надзорных каникул был рассчитан до 2018 года, но накануне 2019 года президент подписал Федеральный закон от 25.12.2018 № 480-ФЗ, в соответствии с которым мораторий продлевается еще на два года – до 31 декабря 2020 года.

#### Региональные налоговые льготы

В рамках государственной программы «Экономическое развитие Оренбургской области» на 2014-2015 годы и на перспективу до 2020 года» (подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства»), в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области, соответствующих условиям, установленным статьей 4 Федерального закона от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», реализуется комплекс мер государственной поддержки бизнеса.

В целях обеспечения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области к финансовым ресурсам микрофинансовыми организациями предоставляются микрозаймы. Условия: максимальная сумма займа – 3 млн. рублей, процент по договору займа – от 6,5% годовых, конкурсная основа [43].

В регионе функционируют 2 бизнес-инкубатора - ГБУ «Оренбургский областной бизнес-инкубатор» и МБУ «Бизнес-инкубатор «Орский»». Деятельность бизнес-инкубаторов направлена на оказание имущественной поддержки начинающим субъектам предпринимательства путем предоставления офисных и производственных помещений, а также предоставление комплекса консультационных и информационных услуг.

3 Разработка учетной политики отражающей все особенности хозяйственной деятельности предприятия.

Суть данного метода заключается в точном просчете и составлении учетной политики в соответствии с отраслевой спецификой деятельности хозяйствующего субъекта. В соответствии с законодательством хозяйствующий субъект имеет право выбора:

- метода начисления амортизации, метода списания материалов и товаров;
- метода признания доходов и расходов;
- порядка и сроков проведения инвентаризации, внутренних проверок, собственных форм внутренней документации;
- порядка создания и использования резервов.

Кроме этого, несовпадение применяемых методов бухгалтерского и налогового учета при грамотном налоговом планировании так же может нести в себе некоторую налоговую экономию для хозяйствующего субъекта.

4 Грамотное составление штата сотрудников и привлечение сторонних организаций.

Иногда, содержание в штате целых отделов, отвечающих за тот или иной участок работы предприятиям малого сектора крайне невыгодно. В то же время для стабильного и эффективного развития предприятию необходимы юридическое сопровождение, обслуживания компьютерной техники, бухгалтерские услуги, консультации маркетологов, рекламных агентов, smm-специалистов. В случаях, когда такие консультации не являются основной частью деятельности предприятия и носят разовый характер, малому предприятию будет выгоднее обратиться к частной организации, а не нанимать в штат дополнительного сотрудника [9].

Однако в некоторых случаях нужен тщательный мониторинг. Например, если организация малого бизнеса находится на упрощенной системе налогообложения с объектом «доходы», то выгоднее будет обратиться в аутсорсинговую компанию для составления годовой декларации; если объект «доходы минус расходы» то тут решение нанять или не нанять в штат сотрудника будет зависеть от объема документации и способностей предпринимателя самостоятельно организовать грамотный

учет и подготовить данные для составления декларация; если малое предприятие не смотря на свои масштабы выбрало общую систему налогообложения, то для сохранения принципов своевременности и достоверности данных лучше организовать учет на месте, наняв в штат квалифицированного специалиста.

В сложившихся условиях экономики в России назрела проблема не просто поддержки и льготирования малого бизнеса, стране нужна системная налоговая реформа, влекущая за собой кардинальные перемены в налоговой системе и налоговой политике государства, целью которой будет являться принципиальное преобразование финансовой и социально экономической политики.

О необходимости налоговой реформы заявляют как правительственные чиновники, так и ученые и представители бизнеса. При этом правительство анонсирует несистемные и порой противоречивые планы изменения налогового законодательства, отсутствует единая стратегия налоговых преобразований.

В 2017 году Минфин по поручению президента РФ разработал налоговую реформу, согласно которой предлагалось снизить наиболее сложные для предприятий прямые налоги – в данном случае совокупную ставку страховых взносов с 30% до 22%. При этом налоговая нагрузка будет перенесена на косвенный налог – НДС, который должен вырасти с 18% также до 22% [45]. При этом как отмечал министр финансов А. Силуанов, ставки могут еще поменяться. Как показала практика 2019 года, налоговый маневр не был осуществлен. Ставка страховых взносов осталась на прежнем уровне, а вот ставка НДС была повышена до 20%.

Споры по налогу на движимое имущество, который был временно отменен в конце 2012 года, завершились его полной отменой в 2018 году. По проекту предлагалось облагать движимое имущество организаций по ставке со ставкой 1,1% в 2018 году, а с последующего года 2,2%. Введение налога на движимое имущество особенно ошутимо сказалось на деятельности производственных компаний. Немаловажные изменения коснулись и расчета по налогу на недвижимое имущество, налоговая база по которому была приравнена к кадастровой стоимости [37, с. 20].

В 2016 году от премьер-министра Д.А. Медведева было предложение внести инвестиционный вычет для всех компаний, вкладывающихся в модернизацию. Суть предложения заключается в следующем: компании, направляющие деньги на реконструкцию, модернизацию производства, высокотехнологичное оборудование, могли рассчитывать на налоговую ставку в размере 5 % [48]. Однако еще начиная с 2006 г рентабельность активов во многих отраслях производства начала падать и этот процесс не прекращается, и только для сырьевых отраслей с высоким уровнем рентабельности данное предложение будет иметь хотя бы какое-то значение [13, с. 480]. В тоже время ставка в размере 20% слишком низкая для

маневров, и от ее снижения в первую очередь пострадают региональные бюджеты.

Еще одна уже ранее обсуждаемая инициатива правительства – введение статуса самозанятых граждан и попытка их налогообложения. Пока проект находится на пилотной стадии и эксперимент продолжится до 2028 года, но на данный момент фиксируется весьма низкая активность регистрации граждан, что указывает на неэффективность принятых мер [4].

Интересным и малообсуждаемым вопросом остается процесс включения налогоплательщиков на специальных налоговых режимах в цепочку плательщиков налога на добавленную стоимость в целях их беспрепятственного включения в хозяйственную деятельность. Поручение провести разработки по данному вопросу были даны Президентом В.В. Путиным в рамках международного экономического форума 2015 (ПМЭФ-15). Однако в этом направлении ничего не было сделано. По мнению заместителя министра финансов РФ И. Трунина, использование льгот по НДС должно быть правом, а не обязанностью компаний, которые применяют упрощенный налоговый режимы. Но как это осуществить, Трунин не конкретизирует.

Автор считает, прежде чем подходить к вопросам реформы такого масштаба, необходимо разобраться в понятийном аппарате. Из-за недостатков и недоработок гл.21 НК РФ в стране в целом существует заблуждение по поводу понимания экономической сущности налога на добавленную стоимость. Данный вопрос касается и проблем в понимании объекта налогообложения.

В новой редакции гл 21 НК РФ «Налог на добавленную стоимость» отсутствует определение понятия «добавленная стоимость», нет определения и в ГК РФ. Данные понятия отсутствуют и в Директивах ЕС, так как в Европейском союзе налог на добавленную стоимость заменен налогом на потребление. Конституционный суд РФ, в своих решениях по вопросам, связанным с порядком исчисления НДС, указывает, что данный налог представляет собой форму изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и определяемой как разница между стоимостью реализованных товаров, работ, услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения.

Однако объект налогообложения и алгоритм исчисления НДС согласно гл.21 НК РФ опровергают позицию Конституционного суда. Де-факто налог, исчисляемый к уплате в бюджет и рассчитывается как разница между НДС «исходящим» и НДС «входящим», и не является налогом на добавленную стоимость в буквальном понимании. Например, для сельскохозяйственных производителей НДС – налог с отрицательным знаком. При операциях между предприятиями на Общей и специальных режимах налогообложения НДС превращается в налог с оборота.

Таким образом, на законодательном уровне отсутствует единое определение НДС и добавленной стоимости, не раскрывается сущность

налога и механизмы его взимания. Концептуальные недостатки НК РФ компенсируются за счет появления многочисленных подзаконных актов, разъяснений, бессистемных и зачастую противоречивых, которые вносят еще больший хаос в правоприменительную практику.

Менталитету россиян присуще прямолинейное понимание названия и смыслов. Десятки российских ученых заняты доказательством того, что российский НДС согласно НК РФ, не является налогом на добавленную стоимость, и стараются всеми способами превратить его в такой, хотя этого делать не следует.

Концептуальные изменения автор видит в следующем, для понимания сущности налога необходимо внести изменения в гл 21 НК РФ

- в части пересмотра названия налога;
- в части изменения объекта налогообложения.

В качестве название автор предлагает трактовку «Налог на товары и услуги». В качестве объекта – конечное потребление или же покупки непредпринимательского характера.

Такая трактовка названия не изменит порядок расчета налога, а только лишь наоборот максимально приблизит и отразит его содержания. Необходимость отказа от объекта налогообложения «реализация» заключается в том, что реализация сильно ассоциируется с производством. Данный пункт только сильнее поддерживает заблуждение, что НДС должен быть налогом именно с добавленной стоимости.

Налоговая система России и менталитет граждан пропитана идеей обложения налогами производителя, когда мировая практика уже давно развивается по пути обложения конечного потребителя (покупателя товаров непредпринимательского характера).

Если разобраться в ситуации с экономической точки зрения плательщиком НДС в РФ, как и в ЕС, является конечный потребитель, который фактически несет налоговое бремя через покупку товаров (работ, услуг) увеличенных на сумму НДС. Юридически же плательщиком является предприятие, которое реализует товар, получает за него цену, увеличенную на сумму налога, и передает эту сумму в бюджет за вычетом ранее уплаченного «входящего» налога. Таким образом, предприятия по всей цепочке выполняют функции налогового агента. При этом юридический плательщик – продавец не несет экономического бремени НДС, в идеале НДС нейтрален.

Но данная нейтральность может теряться в тех случаях, когда в цепочку производства и обращения включается налогоплательщик на специальном режиме, применение которого дает освобождение от уплаты НДС. Как уже было отмечено ранее, такие отношения де-факто приравнивает НДС к налогу с оборота. И самое разрушающее воздействие оказывают взаимоотношения с производителем упрощенцем. Непродуманное, необоснованное освобождение от обязанности плательщика НДС ведет не только к малоэффективным затратам бюджетных средств, но и является



основной причиной уклонения от налогообложения путем применения незаконных схем оптимизации.

Наличие возмещения «входящего» НДС приводит к тому, что при небольших объемах малого предприятия сумма уплаты будет незначительна, и не увеличит в значительной мере бремени предприятия, но в тоже время позволит ему активно участвовать во всех направлениях и масштабах деятельности. Конечно, нельзя говорить о полной отмене специальных режимов и повсеместном введении НДС, существуют инновационные, научные предприятия, предприятия оказывающие услуги непосредственно конечному потребителю, которым работать в таких условиях будет крайне невыгодно.

Таким образом, после грамотного разъяснения и закрепления на законодательном уровне понятия налога на добавленную стоимость, в части специальных режимов, для малых предприятий производственного сектора, сделать акцент, не на освобождении от НДС, а на субсидировании, льготном кредитовании, помощи в доступе к аренде производственных помещений и технике.

Процесс налоговой оптимизации не может длиться до бесконечности и имеет свои пределы. Под пределами налоговой оптимизации понимаются границы дозволенного законодательством поведения или действий налогоплательщиков, направленных на снижение налоговых платежей.

В 2017 г. федеральным законом №163 в НК РФ была введена статья 54.1 «Пределы осуществления прав по исчислению налоговой базы и (или) суммы налога, сбора, страховых взносов». Положениями данной статьи не допускается уменьшение налогоплательщиком налоговой базы и (или) суммы подлежащего уплате налога в результате искажения сведений о фактах хозяйственной жизни (совокупности таких фактов), об объектах налогообложения, подлежащих отражению в налоговом и (или) бухгалтерском учете либо налоговой отчетности налогоплательщика.

Таким образом, налоговый орган, анализируя в ходе проверки хозяйственную деятельность предприятия, будет определять, является ли основной целью сделки получение только налоговой экономии или нет. Иными словами, сделка преследует цель только уменьшить налоговые обязательства, без получения финансовых выгод. Признаками этого могут стать нетипичность документооборота или несоответствие поведению участников сделки обычаю делового оборота. Под категорию таких сделок попадают операции с аффилированными лицами, сделки по ценам ниже рыночных, разовые сделки в особо крупных размерах

Помимо субъективных оценочных критериев налоговые органы применяют также и конкретные численные значения, свидетельствующие о фактах минимизации налоговых обязательств в результате умышленного искажения сведений. Наиболее известным показателем для налогоплательщика является допустимый уровень вычета по НДС, который рассчитывается ФНС РФ на каждый календарный год и детализируется

поквартально. В среднем по РФ безопасная доля вычета на 01.01.2018 по НДС установлена на уровне 88%. Однако существуют и региональные показатели, которые могут быть как выше, так и ниже. Например, для Новосибирской области приемлемой признается вычет в 90,4%, для Амурской области является нормой возмещение из бюджета (норма вычета 116,8%), а вот в Калининградской области к вычету считается нормой предъявить не более 66,4% входящего НДС [6].

Данный показатель был рассчитан ФНС с учетом региональных особенностей ведения бизнеса, отраслевой специфики, ведущих отраслей региона, масштаба развития предприятий. Превышение «безопасной доли вычета» не приведет к штрафным санкциям. Однако, если на протяжении нескольких подряд идущих периодов налогоплательщик заявляет вычет выше критического значения, то это может послужить поводом для беседы с налоговой комиссией или выездной проверки.

Однако таких показателей гораздо больше. Приложением № 2 к приказу ФНС № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» закреплено 12 критериев, по которым можно определить нарушил налогоплательщик границы налоговой оптимизации или нет. Безопасная норма вычета по НДС и сделки без наличия финансовой выгоды так же входят в перечень этих показателей. Данные критерии имеются в открытом доступе, и каждый налогоплательщик может самостоятельно проверить соответствие своих методов оптимизации допустимым границам.

Однако зачастую налогоплательщики неосознанно или сознательно могут нарушить контрольные показатели, что может привести к возникновению конфликтной ситуации. Разрешение конфликтов производится в досудебном и судебном порядке.

В процессе досудебного порядка через каналы электронной, телефонной и (или) почтовой связи налогоплательщик передает в налоговые органы необходимые разъяснения по возникшим разногласиям. В случае, когда поданные налогоплательщиком разъяснения удовлетворяют запрос налоговых органов и подтверждают достоверность данных, в отношении которых могли возникнуть сомнения, конфликт считается исчерпанным. В противном случае решение споров производится в судебном порядке. Инициатором налогового спора может стать и налогоплательщик в тех случаях, когда у него есть все основания полагать, что его права были нарушены в результате действия или бездействия налоговых органов. В таких случаях налогоплательщиком составляется жалоба, и если решение по жалобе удовлетворяет налогоплательщика, конфликт считается исчерпанным в досудебном порядке. В противном случае, если решение по жалобе не удовлетворит налогоплательщика во всех инстанциях, он также может обратиться в суд.

Процесс ведения судебных споров между налогоплательщиком и налоговыми органами осуществляется Высшим Арбитражным судом РФ.

Официальная статистика ФНС России сообщает следующие данные. В 2018 году ФНС России сохраняет положительную тенденцию по сокращению количества налоговых споров. За девять месяцев 2018 года количество рассмотренных жалоб по налоговым спорам снизилось на 9,5 % по сравнению с аналогичным периодом 2017 года [41].

При этом количество рассмотренных жалоб на решения по камеральным налоговым проверкам по сравнению с периодом январь-сентябрь 2017 года снизилось на 16,6%, по выездным налоговым проверкам – на 21,3%. Количество рассмотренных жалоб на иные акты налоговых органов ненормативного характера снизилось на 5,6% [41].

Сохранение тенденции по снижению числа налоговых споров стало возможным благодаря выработке единых правоприменительных подходов, учету судебной практики при проведении мероприятий налогового контроля, а также доведению правовых позиций через онлайн-сервисы ФНС России и средства массовой информации. Статистика приводит следующие данные: уровень поступлений в бюджет в результате аналитической работы, проводимой без назначения проверочных мероприятий вырос в два раза (до 56,1 млрд). В целом, по результатам работы Федеральной налоговой службы за 2017 год, в бюджет дополнительно поступило 279,2 млрд, что на 16,2% больше, чем в 2016 году.

Однако несмотря на снижение количества споров, по прежнему сохраняется тенденция принятия арбитражными судами решения в пользу налоговых органов (таблица 18).

Таблица 18 – Статистика принятия решений по налоговым спорам за первое полугодие 2018 года [41]

Споры	Подано	Удовлетворено в пользу налогоплательщика	Уд.вес
Споры, связанные с применением налогового законодательства	22 827	4 594	0,19
из них:			
об оспаривании нормативных правовых актов в сфере налогов и сборов	10	6	0,6
об оспаривании ненормативных правовых актов налоговых органов и действий (бездействия) должностных лиц	6 080	2 393	0,39
В т.ч. в связи с отказом в возмещении НДС	160	62	0,39
о взыскании обязательных платежей и санкций	16 343	2 021	0,3
В т.ч. основании на п. 3 ст. 46 НК РФ	6 726	372	0,05
о возврате из бюджета средств, излишне взысканных налоговыми органами либо излишне уплаченных налогоплательщиками	245	95	0,38

А. Брызгали, генеральный директор АО «Центр экономических экспертиз «Налоги и финансовое право» в своей научной деятельности выделяет ряд причин, согласно которым складывается такая статистика:

Работа на досудебной стадии. Налоговые органы за последние 7 лет резко повысили эффективность своей работы на досудебной стадии рассмотрения налоговых конфликтов.

Ссылаясь на практический опыт своей компании, А. Брызгалин указывает, что создание системы досудебного рассмотрения налоговых споров, осуществленное после принятия Федерального закона от 02.07.2013 № 153-ФЗ, позволило налоговым органам еще на стадии рассмотрения материалов проверки и на стадии досудебного обжалования, более качественно проверять доводы налогоплательщика, что в ряде случаев привело к тому, что множество спорных вопросов разрешается без всякого обращения к правосудию.

Более того, сам процесс рассмотрения возражений, апелляционных (административных) жалоб налогоплательщика, перестал быть формальностью, что позволило налоговым органам «доводить до суда» только действительно сложные ситуации, которые требуют независимого судебного рассмотрения.

Отбор дел для рассмотрения в суде. Вторая причина прямо вытекает из первой. Системная работа на досудебной стадии позволяет налоговым органам тщательно отбирать и, соответственно, регулировать налоговые споры для их отбора на судебный уровень.

Непрерывный анализ судебной практики. Нельзя не отметить и то обстоятельство, что ФНС РФ на протяжении уже нескольких лет ведет активную работу по методологическому анализу налоговых споров.

Об этом свидетельствует и обзоры судебной практики по налоговым спорам, которые стали выходить от ФНС РФ с 2013 года один раз в полугодие, а в 2017 году впервые вышел уже ежеквартальный обзор практики. Более того, выходят и тематические обзоры судебной практики, связанные или с необоснованной налоговой выгодой, или по вопросам госрегистрации субъектов предпринимательства.

Административный ресурс. Хотелось бы отметить последовательность и упорство ФНС РФ в работе по защите своих позиций в судебных органах по формированию «прецедентов».

Кроме того, ФНС РФ и налоговые органы в регионах ведут активную оргработу с судами, проводя совместные совещания, «круглые столы», на которых обсуждаются сложные и актуальные вопросы применения законодательства о налогах и сборах.

Удачное позиционирование. В настоящее время налоговые органы психологически обозначают себя в судебном процессе сильнее, чем налогоплательщики, они обозначают себя как представители и защитники в

первую очередь публичного интереса общества, против недобросовестного поведения несознательных налогоплательщиков.

Причем «обвинения в недобросовестности», как усиливающие позицию представителя налогового органа в суде, используются ими достаточно широко, даже тогда, когда спор касается того или иного варианта толкования нормы права, или когда речь идет об оценке доказательств, т.е. в ситуациях, когда речь «о добросовестности» вообще вроде бы идти не должна.

Иными словами налоговые органы профессионально и грамотно организуют свою правовую работу, защищая не только свои ведомственные интересы, но и интересы бюджетной системы. И как следствие тщательной досудебной работы, до суда доходят лишь те дела, которые не могут быть решены в мирном порядке, так как налогоплательщик не может предоставить должного подтверждения, а налоговый орган в условиях дефицита подтверждающих данных не способен дать четкой аргументации своих действий, хотя и видит вероятность наличия применения незаконных методов оптимизации.

Таким образом, каждый хозяйствующий субъект имеет право минимизировать свои налоговые обязательства всеми доступными ему законными способами: грамотно строить договорные отношения, пользоваться льготами и освобождениями, выбирать оптимальные способы ведения бухгалтерского и налогового учета. Поэтому не всегда чрезмерная минимизация может быть достигнута только посредством незаконных действий. Принимаясь за налоговое планирование, добросовестный налогоплательщик должен помнить о границах дозволенной оптимизации, и в случае их неумышленного нарушения быть готовым дать четкие и документально подтвержденные разъяснения.

### **3.2 Снижение налоговой нагрузки ООО «Тепловодкомплект» с помощью применения методов налоговой оптимизации**

В ходе исследования было установлено, что находясь на общем режиме налогообложения, Общество уплачивает два самых крупнейших налога (НДС и налог на прибыль организаций), которые в значительной мере отягощают условия ведения хозяйствования. В целом сложившиеся условия хозяйствования в значительной мере не отягощают деятельность ООО «ТВК». Однако Общество интересуется вопросом: как оптимизировать свои расходы без перехода на УСН и где взять финансы для содержания собственной рабочей силы.

Как уже было оговорено ранее, простой переход на УСН для ООО «ТВК» не возможен. Такие меры не позволят удержать обороты на должном уровне, а прежде чем организация перенаправит свою деятельность

и найдет новых клиентов, чьи условия хозяйствования не будут зависеть от необходимости возмещать НДС, пройдет немало времени. Кроме того организация определенно понесет убытки в году, следующем за годом смены режима налогообложения. Даже если переход произойдет благополучно, невозможно дать гарантии, через какой период времени будет достигнут прежний оборот, и будет ли он достигнут вообще.

В этой связи по результатам анализа хозяйственной деятельности ООО «ТБК» наилучшими рекомендациями видится выделение дополнительных видов деятельности на специальный режим.

В учредительных документах организации в качестве дополнительных видов деятельности указаны монтажные услуги, связанные с установкой систем водоснабжения, отопления, канализации и вентиляции. Данные виды деятельности несут для организации большие затраты. И в условиях невозможности применения УСН целесообразно отказаться от их выполнения и заказывать данные монтажные работы у подрядной организации, которая имеет большой практический опыт их выполнения и является надежным бизнес-партнером уже несколько лет.

Монтажная деятельность в сфере сантехнических услуг носит непостоянный характер, так как имеет специфические особенности, основной из которых является сезонность. В период подготовки к отопительному сезону, объем поступлений от выполнения монтажных работ в ООО «ТБК» может достигать 15% от суммы общей выручки, в сам же отопительный период показатель может падать до нуля и держать данный уровень вплоть до апреля-мая (окончания отопительного сезона). Поэтому в организации отсутствуют монтажники, работающие на постоянной основе, так как содержание бригады в период простоя приведет организацию к убытку. Постоянный поиск и найм работников на сезон требует дополнительного времени и сил, что негативно сказывается на основной деятельности ООО «ТБК». Кроме того, нанятые специалисты, как правило, не отличаются высоким уровнем квалификации и дисциплинированности, временная занятость также не мотивирует работников зарекомендовать себя с лучшей стороны.

Интерес ООО «ТБК» в развитии данного вида деятельности связан с личным интересом директора организации, квалифицированного специалиста в области теплоэнергетики. Алексей Васильевич заинтересован в грамотном подведении центрального отопления, отведения канализации и обустройстве отопительных систем жилых многоквартирных домов. Им уже успешно выполнены ряд проектов по обустройству жилых домов на пер. Банный и в п. Пригородный ЖК Звездный, где он выступал в качестве консультирующего специалиста. Но у предпринимателя имеются амбиции и желание самостоятельно организовывать данную деятельность при помощи собственных сотрудников. Как и любой субъект малого бизнеса ООО «ТБК» на первых этапах развития предприятие сталкивается с проблемой нехватки финансовых ресурсов. Поэтому в целях планомерного

развития, а не выживания, предприятию рекомендуется прежде организовать работу с помощью бизнес-партнеров. И только по мере закрепления положительной деловой репутации в отрасли и появлении средств производить набор собственного штата монтажников.

Такое положение непосредственно отразится на величине неналоговых обязательства Общества, которые как было установлено в п.2.2 составляют доминирующую долю в рассчитанном показателе налоговой нагрузки. В таблице 17 представлен перерасчет показателя налоговой нагрузки по методике Минфина РФ. Показатель размера страховых взносов торгового персонал взят справочно у специалистов Общества.

Таблица 19 – Сравнительный анализ показателя налоговой нагрузки ООО «ТВК» по методике Минфина РФ до и после оптимизации,

Показатель	Текущие показатели за 2018 г	Общество
Выручка (без НДС), тыс.р	9 056	9 056
Налоговые платежи - всего, тыс.р	149	149
НДС	89	89
Прибыль	60	60
Неналоговые платежи, тыс.р.	256	180
Налоговая нагрузка, проценты	4,5	3,6
Среднеотраслевая налоговая нагрузка, проценты	3,1	3,1

По результатам таблицы 17 отражено снижение налоговой нагрузки с 4,5% до 3,6%. При этом дополнительное снижение может быть достигнуто в тех случаях, когда в качестве бизнес-партнера на монтаж будет привлечена организация на общем режиме налогообложения, что даст возможность ООО «ТВК» не только включить данные затраты в при расчете налоговой базы по налогу на прибыль, но и поставить к возмещению входящие суммы НДС.

Для целей разработки рекомендаций по выявлению источников дополнительного финансирования была проделана работа по изучению региональных мер поддержки сектора малого бизнеса Оренбургской области. Так, в рамках государственной программы «Экономическое развитие Оренбургской области» на 2014-2015 годы и на перспективу до 2020 года» (подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства»), в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области, соответствующих условиям, установленным статьей 4 Федерального закона от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», реализуется комплекс мер государственной поддержки бизнеса.

В целях обеспечения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области к финансовым ресурсам микрофинансовыми организациями предоставляются микрозаймы. Условия: максимальная сумма займа – 3 млн. рублей, процент по договору займа – от 6,5% годовых, конкурсная основа.

Поручительство по кредитным договорам предоставляет некоммерческой организацией «Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области (микrokредитная компания)». Фонд предоставляет поручительство на сумму, не превышающую 50% от обязательств по кредиту. Размер платы за предоставление поручительства фонда по кредитным договорам рассчитывается в каждом конкретном случае по установленной формуле.

Также на базе Гарантийного фонда работает Центр поддержки предпринимательства, где бесплатно можно получить консультации по вопросам финансового планирования, маркетингового сопровождения деятельности, правового обеспечения, применения трудового законодательства, получения кредитных и иных финансовых ресурсов.

Знание о доступных кредитах по льготным ставкам может быть полезно предприятию, в случае, когда ООО «ТВК» примет решение о приобретении собственного складского помещения или грузовых газелей.

Анализ банковского сектора выявил множество различных предложений кредитования малому бизнесу на различных условиях и под различным процентом. Зачастую субъекту малого предпринимательства необходима не значительная сумма средств чтобы осуществлять хозяйственную деятельность планомерно и без разрывов. Чаще всего, крупные банки не выдают требуемой суммы на короткий срок, а в микрофинансовых организациях процентная ставка слишком велика.

В этой в связи при необходимости воспользоваться услугами кредитных организаций ООО «ТВК», как субъекту малого предпринимательства, рекомендуется воспользоваться таким инструментом как овердрафтное кредитование. Это кредитование банком расчетного счета клиента для оплаты им расчетных документов при недостаточности или отсутствии на расчетном счете клиента-заемщика денежных средств. Применение данного инструмента весьма актуально для ООО «ТВК». Так, уже в начале 2019 года предприятие столкнулось с проблемой неоплаченных счетов или длительных задержек по оплате. Такая ситуация связан с изменениям на законодательном уровне процесса хозяйственной деятельности строительных компаний. Зачастую уполномоченный банк строительной компании отказывает в оплате материалов, работы с применением которого не были завершены или вызвали сомнения. Таким образом у ООО «ТВК» возникает временный кассовый разрыв, который выражается в нехватке ликвидных средств для осуществления дальнейших закупок.



По сравнению с обычным кредитом овердрафтное кредитование имеет ряд существенных преимуществ:

- простота и легкость оформления, так как лимит овердрафта рассчитывается банком самостоятельно исходя из финансового положения клиента;

- наличие льготного беспроцентного периода;

- носит краткосрочный характер (до 1 года) и может быть оформлен на незначительные в масштабах ведения бизнеса суммы.

На территории Оренбурга и Оренбургской области данный вид кредитования осуществляет ПАО «Сбербанк». При этом наличие кредитной истории в Сбербанке не является обязательным условием предоставления продукта.

Лимит овердрафта устанавливается на срок до 30 календарных дней и пересматривается ежемесячно в течение срока действия договора. Сумма лимита овердрафта рассчитывается, исходя из среднемесячного поступления выручки за последние 3 месяца. В расчет лимита овердрафта могут приниматься обороты по счетам клиента, открытым в других банках.

Погашение задолженности по овердрафту осуществляется по одному из двух вариантов:

- периодичное ежемесячное полное погашение («обнуление» ссудного счета происходит через 30-90 календарных дней с даты образования ссудной задолженности в зависимости от финансового состояния заемщика);

- потраншевое погашение (погашение каждого выданного транша происходит через 30-90 календарных дней после даты его выдачи в зависимости от финансового состояния заемщика).

Овердрафтные кредиты могут предоставляться без обеспечения.

Протраншевое погашение указывает на возможность автоматического пролонгирования договора, что позволит предприятию в дальнейшем еще раз воспользоваться данной услугой без обращения в банк.

По результатам разработки мер оптимизации для ООО «ТВК» был снижен уровень показателя налоговой нагрузки, при сохранении необходимых условий ведения хозяйственной деятельности. В целях предложения дополнительных источников финансирования предприятию было предложено особый вид кредитования, который бы позволил ООО «ТВК» получать быстрый доступ к заемным средствам без бумажной волокиты и отягощения средств процентными ставками.

## Заключение

По результатам проведения исследования отметим, что малый бизнес, являясь сугубо рыночной структурой, способен обеспечить свободу предпринимательского выбора и стимулировать эффективную организацию производства. Во всех странах мира действует большое число небольших предприятий самого разнообразного профиля. Вклад малых предприятий в валовой внутренний продукт в ряде развитых государств превышает 50%. Воздействие следующих факторов, напрямую связанных с малым бизнесом, создает благоприятные условия для оздоровления экономики в целом: развивается конкурентная среда; идет насыщение рынка товарами и услугами, при этом заполняются рыночные ниши как на местном уровне, так и в более широких масштабах, вплоть до масштабов страны; создаются дополнительные рабочие места и условия, при которых уровень заработной платы напрямую связан с результатами труда, что повышает заинтересованность всех членов трудового коллектива; расширяется и динамично изменяется потребительский сектор; лучше используются местные сырьевые, трудовые и производственные ресурсы.

В ходе изучения зарубежного опыта налогообложения была рекомендована концептуальная основа нового специального режима для сектора МСПн, которая бы позволила избежать полной отмены такого режима как ЕНВД. А за счет привязки системы к уровню реального дохода позволила бы сделать деятельность предприятий более прозрачной и приближенной к реальным условиям хозяйствования.

Малому бизнесу отводится важная роль в хозяйстве страны, так как малые и средние предприятия позволяют расширить сферу приложения труда, создавать возможности для реализации предпринимательской деятельности населения, приложения творческих сил, стимулировать развитие семейного бизнеса, снизить социальную напряженность и обеспечить ресурсосберегающий экономический рост. Вклад малого предпринимательства в создание ВВП России составляет около 12%, а доля занятых не превышает 10% экономически активного населения. Как показывает опыт, малые предприятия эффективны в потребительской сфере, производстве отдельных узлов и полуфабрикатов, выпуск которых невыгоден крупным предприятиям, в определенных случаях в наукоемких видах производства. Поэтому в настоящее время развитие малого предпринимательства в России рассматривается как один из основополагающих факторов на государственном уровне, что отражено в Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в РФ, Федеральной программе подготовки управленческих кадров для народного хозяйства РФ и ряде других документов.

Важным вопросам в данной связи является гармонизация общего и специальных режимов для полноценного включения предприятий упрощенце в хозяйственную деятельность страны. В этой связи были предложены внесения изменений в гл.21 НК РФ в виде формулировки названия и объекта обложения налогом на добавленную стоимость.

Отмечено что на законодательном уровне не закреплено определения понятия данного налога, а большинство специалистов, определяя налог, исходят из его названия, а не сущности. Все это в целом приводит к тому, что вводит налогоплательщиков в заблуждение и приводит к возникновению негативного настроения в отношении уплаты данного налога.

Сделан вывод, о том, что нет необходимости заниматься доказательством, что российский НДС согласно НК РФ, не является налогом на добавленную стоимость, и стараться всеми способами превратить его в такой. Большинство систем налогообложения европейских стран уже давно развивается в направлении обложения налогом конечного пользователя, а не производителя. Установлено, что российский НДС соответствует всем нормам и сущности европейского НТУ и главным вопросом остается только проведение разъяснительной работе с предприятиями и населением.

В части включения предприятий на специальных режимах в цепочку хозяйственной деятельности страны, было внесено предложение акцентировать внимание не столько на освобождении от уплаты налога (в первую очередь НДС), сколько на субсидировании и разработке госпрограмм поддержки, льготном кредитовании, помощи в доступе к аренде производственных помещений и технике.

Для анализа основных типичных проблем связанных с вопросами налогообложения сектора малого предпринимательства и поиска их оптимального решения было проведено исследование хозяйственной деятельности предприятия мелкой оптовой торговли ООО «ТВК». Помимо основного вида деятельности предприятие оказывает услуги связанные с установкой систем водоснабжения, отопления, канализации и вентиляции.

По результатам анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «ТВК» было установлено, что предприятие является прибыльным. Расчет показателей платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости также выявил положительную динамику. Однако при сравнении данных показателей со среднеотраслевыми значениями показатель доходности оказался ниже среднего по данной отрасли, показатели ликвидности и платежеспособности оказались ниже заявленных нормативов. Финансовое состояние предприятия в целом можно оценить как нормальное.

При изучении организации и ведения деятельности, была выявлена проблема, типичная для большинства малых предприятий, находящихся в середине производственной цепочки. Предприятие ООО «ТВК» в секторе малых, по критериальным показателям относится к микропредприятиям. Так же был отмечен факт, что по всем показателям деятельности, в том числе и

по виду основной деятельности, предприятие имеет право претендовать на льготу в виде применения специального режима (наиболее подходящий УСН с объектом «доходы минус расходы»), который в значительной мере позволит упростить и оптимизировать процесс хозяйственной деятельности ООО «ТВК». Однако предприятие осознано отказывается от использования льготы в виду существенной доли доходов (более 40%), получаемых от контрагентов работающих на общей системе налогообложения. Применение общей системы предполагает начисление и возмещение НДС, при том последнее возможно только в случае приобретения и услуг, реализованных с начислением указанного налога. Таким образом, применив упрощенный режим, предприятие потеряет весомую долю своих контрагентов, что в результате приведет к отрицательному значению финансовых показателей и убытку. Такие выводы еще раз подчеркивают необходимость разработки мер гармонизации налоговых режимов.

Расчет налога при УСН выявили значительную налоговую экономию. Однако перерасчет показателей с учетом сокращения доходов на долю контрагентов, работающих на общей системе показал, что в году, следующем за годом после принятия решения о переходе на специальный режим предприятие ООО «ТВК» понесет убыток. Спрогнозировать момент выхода организации в прибыль и достижение «до переходного» уровня доходности в рыночных условиях не является возможным. Функционирование любого предприятия в рамках рыночной экономики нестабильно и трудно прогнозируемого, с равной долей вероятности ООО «ТВК» может в первый же год найти контрагента договор с которым, позволит вернуть или даже превысить прежний уровень доходности или же вовсе уйти с рынка, так и сумев найти. На данный момент предприятие не склонно к риску и придерживается выбранной политики.

Для определения влияния выбранного пути развития на финансово-хозяйственную деятельность ООО «ТВК» был произведен расчет такого показателя как «налоговая нагрузка». Расчет налоговой нагрузки позволил оценить, какой груз возлагает на себя малое предприятия, приняв решения об отказе применения упрощенного режима налогообложения.

В целях максимального охвата всех аспектов хозяйственной деятельности предприятия были определены наиболее подходящие методики. Полученные результаты выявили высокий уровень налоговой нагрузки.

После повторного анализа всех аспектов хозяйственной и финансовой деятельности Общества были установлены возможные резервы оптимизации. Разработаны и предложены мероприятия способствующие снижению сложившегося уровня налоговых обязательств. А именно предложено пересмотреть политику в отношении организации дополнительных видов деятельности с применением бизнес-партнеров, а не наемного персонала.

В результате ряда расчетов и сравнения данных об объемах налоговых платежей до и после применения мер по оптимизации было подтверждено

наличие экономии, которая выразилась через снижение размера платежей в фонды социального страхования. Кроме этого была выявлена вероятность дополнительной экономии по налогу на добавленную стоимость в случаях работы с бизнес-партнерами на общей системе. Результаты оптимизации отразился и на снижении показателя налоговой нагрузки Общества до приемлемого уровня.

Таким образом, применение изложенных мер позволят ООО «ТВК» сохранить взаимоотношения со своими контрагентами на общей системе и одновременно формировать клиентскую базу контрагентов-упрощенцев. Также такой подход поддержит бездисктовую политику Общества, которая в данный момент заключается применение общей системы ради сохранения установившихся взаимоотношений. Кроме этого грамотное и осмотрительное применение изложенных мер позволит организации в дальнейшем осуществить более плавный переход на упрощенный режим, если показатели деятельности ООО «ТВК» так и не смогут выйти за рамки малого предпринимательства. Или по достижению определенных показателей вновь объединить усилия и выйти на новый уровень, который при прежних условиях хозяйствования достигнуть было бы невозможно

## Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 2 [Электронный ресурс]: Федер. закон от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федер. закон от № 209-ФЗ // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
3. О внесении изменений в Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [Электронный ресурс]: Федер. закон от 13 июля 2015 года N 246-ФЗ // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
4. О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан) [Электронный ресурс]: Федер. закон от 27 ноября 2018 года N 422-ФЗ // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
5. О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]: Постановление № 265 от 04.04.2016г. // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
6. Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок [Электронный ресурс]: Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) // Консультант Плюс.
7. Атамазова, А.А. Сущность малого предпринимательства [Электронный ресурс] / А.А. Атамазова // Молодой ученый. – 2016. – № 3. – С. 450 - 452. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/107/25520/>.
8. Блохина, Н.А. Основные подходы к оценке необоснованной налоговой выгоды, полученной налогоплательщиком / Н.А. Блохина, В.А. Остроухова // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. – 2018. – № 3 (1). – С. 40 - 47.
9. Бобринев, Р.В., Гулиева, Н.Б. Принципы налоговой оптимизации [Электронный ресурс] / Бобринцев Р.В., Гулиева Н.Б. // Вестник Кемеровского государственного университета, 2014 – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/printsipy-nalogovoy-optimizatsii>.
10. Гаджиева, М.А. Налоговое бремя и факторы его определяющие / М.А. Гаджиева // УЭПС : управление, экономика, политика, социология. – № 1. – 2016. – С. 69 - 74
11. Газалиев, М.М. Особенности налогообложения малого бизнеса: Учебное пособие / М.М. Газалиев, В.А. Осипов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 116 с.

12. Горина, Г.А. Специальные налоговые режимы: учебное пособие / Г.А. Горина, М.Е. Косов. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2015. – 127 с.
13. Давлетшин, Т.Г. Реформирование налоговой системы России: проблемы и решения / Т.Г. Давлетшин // Финансы и кредит, 2018. – № 8 – С. 465 - 488
14. Давлетшин, Т.Г. Реформирование главы 21 Налогового кодекса РФ: от НДС к НТУ / Т.Г. Давлетшин // Финансы и кредит, 2017. – № 32 – С. 1930 - 1943
15. Евстигнеев, Е.Н. Налоги и налогообложение. Теория и практикум: учебное пособие / Е.Н. Евстигнеев, Н.Г. Викторова. – М.: Проспект, 2015. – 520 с.
16. Евтушенко, Е.С. Особенности налогообложения малого бизнеса в России / Е.С. Евтушенко, Д.И. Занозин, А.Р. Хаметова // Современные тенденции развития науки и технологии, 2016. – № 10 – 9. – С. 52 - 55.
17. Захарьин, В.Р. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / В.Р. Захарьин. – Москва: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 320 с.
18. Иванова, Е.В. Методика и методы оптимизации налогообложения как способа снижения налоговой нагрузки предприятия / Е. В. Иванова // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий, 2016. – № 3 (19). – С.41 - 46.
19. Измайлова, М.А. Налоговая нагрузка хозяйствующего субъекта и условия ее определяющие / М. А. Измайлова // Экономика и юриспруденция. – № 8 (19). – 2015. – С. 5 - 12.
20. Кашутина, М.В. Методы расчета налоговой нагрузки [Электронный ресурс] / М. В. Кашутина // VII Международная студенческая научная конференция, 2015. – Режим доступа: <https://scienceforum.ru/2015/article/2015011470>
21. Коростелькина, И.А. Методика расчета налоговой нагрузки экономических субъектов / И.А. Коростелькина // Налоги и налогообложение. – № 32. – 2014. – С. 41 - 50
22. Корнийчук Д. В. Налоговая нагрузка предприятия и способы ее оптимизации [Электронный ресурс] / Д.В. Корнийчук, О.А. Жарикова // Молодой ученый. – 2017. – № 15. – С. 405 - 408. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/149/42216/>
23. Кузнецова, О.Н. Налоговая нагрузка на предприятие и способы ее оптимизации [Электронный ресурс] / О.Н. Кузнецова // Вестник Брянского государственного университета. – 2015. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovaya-nagruzka-na-predpriyatie-i-sposoby-ee-optimizatsii>
24. Кулакова, А.А. Сущность и значение малого предпринимательства [Электронный ресурс] / А.А. Кулакова // Электронный научно-практический журнал «Студенческие научные исследования». – 2015. – № 1. – Режим доступа: [http:// http://student.snauka.ru/2015/01/2365](http://student.snauka.ru/2015/01/2365)

25. Лазутина, Д.В. Налогообложение предприятий: учебное пособие / Д.В. Лазутина. – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2012. – 284 с.
26. Лыкова, Л. Н. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для СПО / Л. Н. Лыкова. – Москва: Издательство Юрайт, 2015. – 353 с.
27. Майбуров, И.А. Налоги и налогообложение. / И.А. Майбуров – М.: Юнити-Дана, 2011. – 558 с.
28. Малис, Н.И. Специальные налоговые режимы и особые экономические зоны: учебное пособие / под ред. Н.И. Малис. – М.: Магистр: Инфра-М, 2017. – 120с.
29. Мамедова, Н.А. Малый бизнес в рыночной среде: учеб. Пос. / Н.А. Мамедова, Е.А. Девяткин. – М.: Инфра-М, 2016. – 152 с.
30. Никулина, О.М. Налоговая нагрузка в России: основные подходы // О.М. Никулина. – Финансы и кредит, 2016. – № 17. – С. 13 - 25.
31. Пансков, В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учебное пособие / В.Г. Пансков. – М.: Книжный мир, 2013. – 340 с.
32. Собченко, Н.В. Особенности определения налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта / Н.В. Собченко, Л.В. Кулешова, Н.Е. Лапина // Научный журнал КубГАУ, 2015. – № 114 – С. 1 - 14
33. Салькова, О.С., Концепция оценки налоговой нагрузки как фактор повышения информативности показателя налоговой нагрузки / О.С. Салькова, Чистякова Д.О. // Финансы и кредит. – № 22. – 2017. – С. 1274 - 1280
34. Титов, Б. Ю. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир [Электронный ресурс]: институт экономики роста им. Столыпина, июль 2018. – Режим доступа: <http://stolypin.institute/novosti/sector-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-rossiya-i-mir/>
35. Чернышенко, М.С. Налогообложение малого бизнеса в России [Электронный ресурс]: / М.С. Чернышенко, А.Г. Хазиева, О.А. Мухамедова // Молодежный вестник ИРГТУ. – Режим доступа: [http://filling-form.ru/blank\\_zayav/117665/index.html](http://filling-form.ru/blank_zayav/117665/index.html)
36. Шитикова, С.А. К вопросу об определении понятия налоговой нагрузки и налогового бремени [Электронный ресурс] / С.А. Шитикова//Актуальные проблемы интеграции науки и образования в регионе Материалы Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием) – 2018. – С. 237 - 241. – Режим доступа: [https://elibrary.ru/ip\\_restricted.asp?rpage=https%3A%2F%2Felibrary%2Eru%2Fit em%2Easp%3Fid%3D35461752](https://elibrary.ru/ip_restricted.asp?rpage=https%3A%2F%2Felibrary%2Eru%2Fit em%2Easp%3Fid%3D35461752)
37. Шитикова, С.А. О важности изменений расчета налога на имущество для сектора малого предпринимательства [Электронный ресурс] / С.А. Шитикова // Научный диалог: экономика и менеджмент: сборник научных трудов по материалам XVIII международной научной конференции.



Международная Объединенная Академия Наук, 2018. – С. 18 - 22. – Режим доступа: <http://conf.sciencepublic.ru/wp-content/uploads/2018/11/spc08.11.2018.pdf>

38. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для академического бакалавриата / Д. Г. Черник [и др.]; под ред. Д. Г. Черника, Ю. Д. Шмелева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 495 с.

39. Kathleen DeLaney Thomas Presumptive Collection: A Prospect Approach to Increasing Small Business Tax [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2316233](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2316233)

40. Kathleen DeLaney Thomas Taxing the Gig Economy [Электронный ресурс]. – [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2894394](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2894394)

41. Отчет о работе арбитражных судов субъектов Российской Федерации за первое полугодие 2018 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cdcp.ru/index.php?id=79&item=4757>

42. Статистика единого реестра субъектов среднего и малого предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru>

43. Меры государственной поддержки предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.orenburg-gov.ru/Info/Economics/Business/meri/>

44. Малый и средний бизнес в России в 2018 году: независимая экспертиза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://incrussia.ru>

45. Минфин объяснил необходимость налогового маневра «22/22» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/15/03/2017/58c9371b9a7947ea964b2cf1>

46. Силуанов: налоговый маневр 22/22 справедливее прогрессивной ставки НДФЛ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/20170712/1498387930.html>

47. С 1 января 2019 года движимое имущество не облагается налогом на имущество организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.nalog.ru/rn58/news/tax\\_doc\\_news/8310416/](https://www.nalog.ru/rn58/news/tax_doc_news/8310416/)

48. В России отменяется налог на движимое имущество [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/20190101/1548961731.html>

49. Медведев предложил всем компаниям льготу в виде налога на прибыль в 5%

## Приложение А (справочное)

### Численность субъектов малого и среднего предпринимательства в России за 2016-2018 гг.

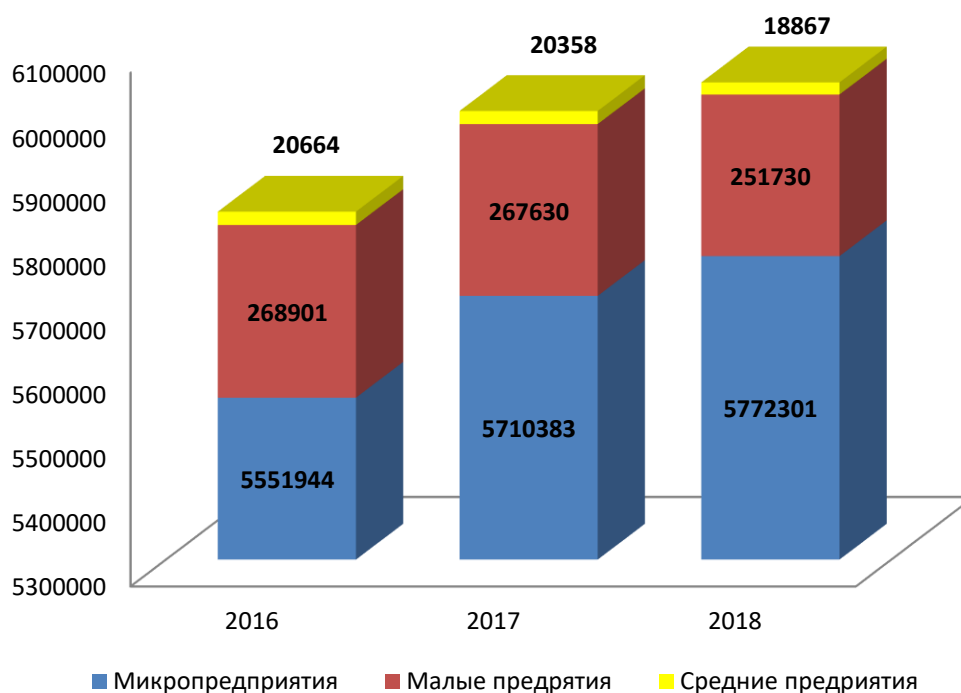


Рисунок А.1 – Динамика численности субъектов малого и среднего предпринимательства в России за 2016-2018 гг.

## Приложение Б (справочное)

### Численность субъектов малого и среднего предпринимательства в разрезе видов экономической деятельности и субъектов РФ

Таблица Б.1 – Топ-10 лидирующих регионов с наибольшим количеством функционирующих субъектов МСП по данным Росстата на конец 2018 года

Регион	Численность субъектов МСП
Москва	780 902
Санкт-Петербург	362 383
Московская область	332 589
Краснодарский край	281 668
Свердловская область	201 077
Ростовская область	177 511
Республика Татарстан	157 651
Новосибирская область	145 683
Челябинская область	145 374
Самарская область	132 407

Таблица Б.2 – Топ-10 отстающих регионов с наименьшим количеством функционирующих субъектов МСП по данным Росстата на конец 2018 года

Регион	Численность субъектов МСП
Чукотская АО	1 365
Ненецкая АО	1 427
Еврейская АО	4 156
Республика Ингушетия	4 170
Республика Тыва	6 922
Магаданская область	7 120
Республика Алтай	8 462
Республика Калмыкия	9 006
Карачаево-Черкесская республика	11 118
Чеченская республика	14 521

Таблица Б.3 – Топ-10 наиболее комфортных сфер деятельности для сектора МСП по данным Росстата на конец 2018 года

Регион	Численность субъектов МСП
Розничная торговля (кроме автотранспорта и мотоциклов)	235 332
Оптовая торговля (кроме автотранспорта и мотоциклов)	139 801
Электромонтажные, санитарно-технические и прочие строительно-монтажные работы	35 360
Отделочные строительные работ	34 970
Ресторанная деятельность и доставка продуктов питания	32 360
Парикмахерские и салоны красоты	30 294
Техобслуживание и ремонт автотранспорта	21 206
Торговля автомобильными запчастями	16 730
Разработка программного обеспечения	15 452
Детское и взрослое дополнительное образование	12 675

## Приложение В (справочное)

### Определение понятия «налоговая нагрузка»

Таблица В.1 – Толкование термина «налоговая нагрузка» различными авторами и публицистами

Подход	Автор	Определение
1	2	3
Рассматривают понятия «налоговая нагрузка», «налоговое бремя», «налоговый пресс» как синонимичные.	А. Лаффер	Предельно допустимый уровень величины налоговых изъятий у организаций в бюджет государства
	Ф. Юсти, А. Бифельд	Доля свободного дохода, которая может быть обращена на удовлетворение потребностей государства без вреда для народного хозяйства
	С.П. Колчин, С.Г. Пепеляев	Объем налоговых изъятий
	Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский	Степень экономических ограничений, создаваемых посредством отчислений средств на уплату налогов
Считают, что термина «налоговое бремя» шире, чем «налоговая нагрузка»	А.В. Левкин	Налоговое бремя – часть произведенного обществом продукта, которая перераспределяется с помощью бюджетного механизма. Налоговая нагрузка – экономический показатель воздействия налогового бремени на предприятие
	А.Б.Паскевич, Ф.К. Садыгов	Налоговое бремя – это совокупный объем налогооблагаемых ресурсов предприятия с учетом макроэкономических показателей развития региона. Налоговая нагрузка – максимально возможная сумма мобилизации финансовых ресурсов предприятия, которые в соответствии с действующим законодательством через систему налогообложения должны поступить в бюджеты государства
Рассматривают понятие «экономическая нагрузка» как самостоятельную категорию	Л.М. Архипцева	Отношение всей суммы налогов и сборов уплачиваемых хозяйствующим субъектом фискальным органам, к показателям его деятельности.
	О.В. Богачева	Способность налогов приносить доходы в бюджет, используя налогооблагаемые ресурсы
	Д.П. Черник	Обобщенный показатель, определяемый отношением сумм налогов и сборов к совокупному национальному продукту

Продолжение таблицы В.1

1	2	3
	А.В. Брызгалин	Часть ВВП, которая распределяется посредством налогов: ее уровень – измеритель налоговой системы и обеспечения оптимального ее построения.
	Б.В. Топорнин	Отношение суммы выплаченных налогов и сборов к сумме выручки-нетто, прочих доходов предприятия.
	Л.М. Архипцева	Отношение всей суммы налогов и сборов уплачиваемы хозяйствующим субъектом фискальным органам, к показателям его деятельности.