

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

РАБОТА ПРОВЕРЕНА
Рецензент, директор
ООО «ИВС-недвижимость»
_____ С.М. Ахмедзянов
«11» декабря 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой,
д.э.н., профессор
_____ И.И. Просвирина
«__» _____ 2017 г.

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ
НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ
НА ПРИМЕРЕ АН «ИВС-НЕВИЖИМОСТЬ»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.04.01.2018.159.ПЗ ВКР

Руководитель работы, д.э.н., профессор
_____ Е. А. Попова
«11» декабря 2017 г.

Автор работы, студент группы ЭУ-378
_____ Н.Н. Дулесов
«18» декабря 2017 г.

Нормоконтролер, старший преподаватель
_____ М.И. Лаврова
«25» декабря 2017 г.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
Направление подготовки 38.04.01 «Экономика»
Магистерская программа «Учет, налогообложение, анализ и аудит»

“УТВЕРЖДАЮ”

Заведующий кафедрой,
д.э.н., профессор

_____ И.И. Просвирина
_____ 29.09.2017 г.

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу
студента

Дулесова Николая Николаевича
группа ЭУ–378

1 Тема работы: «Разработка мероприятий по оптимизации налоговой нагрузки организации на примере АН ИВС-недвижимость»
утверждена приказом по университету от 25 января 2017 г. № 2438.

2 Срок сдачи студентом законченной работы 15 января 2018 г.

3 Исходные данные к работе:

Цель исследования: разработка мероприятий по оптимизации налоговой нагрузки АН ИВС-недвижимость.

Теоретической основой исследования явились: отечественная нормативно-правовая документация в области налогообложения, труды ученых-экономистов Е.А. Кировой, М.Н. Крейниной, М.Л. Литвина, Т.К. Островенко и др., периодические издания с мнениями экспертов в области налогов.

Нормативно-правовая основа исследования: Налоговый кодекс Российской Федерации, Федеральный закон №402–ФЗ «О бухгалтерском учете»

Информационная основа исследования: показатели, характеризующие эффективность и результативность деятельности компании, финансовая документация.

4 Перечень вопросов, подлежащий разработке:

- раскрыть понятие налоговой нагрузки;
- выявить влияние налоговой нагрузки на деятельность организаций;
- исследовать методы определения налоговой нагрузки;
- провести анализ экономических показателей АН ИВС-недвижимость;
- сформулировать рекомендации по оптимизации налоговой нагрузки АН ИВС-недвижимость.

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, электронные носители и др.)

- раздаточный материал;
- презентация в Microsoft Office PowerPoint;
- таблицы и рисунки, отражающие основные данные по содержанию ВКР (магистерской диссертации).

Общее количество иллюстраций – ___ слайдов.

6 Дата выдачи задания – 26.05.2017 г.

Руководитель _____ Е.А. Попова

Задание принял к исполнению _____ Н.Н. Дулесов

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Срок выполнения этапов работы	Отметка руководителя о выполнении
Обсуждение темы	22.05.2017-26.05.2017	Выполнено
Обсуждение задания	22.05.2017-26.05.2017	Выполнено
Обсуждение плана работы	25.09.2017-30.09.2017	Выполнено
Обсуждение списка литературы	25.09.2017-30.09.2017	Выполнено
Первая глава	09.10.2017	Выполнено
Вторая глава	23.10.2017	Выполнено
Третья глава	13.11.2017	Выполнено
Введение, заключение реферат	20.11.2017	Выполнено
Оформление приложений	20.11.2017	Выполнено
Подготовка доклада, раздаточного материала	04.12.2017	Выполнено
Получение отзыва и рецензии	11.12.2017	Выполнено
Прохождение нормоконтроля	18.12.2017-25.12.2017	Выполнено

Заведующий кафедрой _____ И.И. Просвирина

Руководитель работы _____ Е.А. Попова

Студент _____ Н.Н. Дулесов

РЕФЕРАТ

Дулесов Н.Н. Разработка мероприятий по оптимизации налоговой нагрузки организации на примере АН ИВС-недвижимость. – Челябинск: ЮУрГУ, БУАА, 2018, 110 с., 18 ил., 22 табл., библиогр. список – 84 наим., 2 приложения.

Объект исследования – ООО «ИВС-недвижимость».

Предмет исследования – налоговая нагрузка малого предприятия.

Цель работы – разработка мероприятий по оптимизации налоговой нагрузки АН ИВС-недвижимость.

В работе определена сущность налоговой нагрузки, методы ее определения, проанализировано влияние налоговой нагрузки на деятельность организаций. Рассмотрена практика исчисления налогов, формы налогового планирования и оценено их влияние на размер налоговой нагрузки ООО «ИВС-недвижимость». Предложена модель перехода на более выгодный специальный режим: УСН с объектом «доходы» и выводом ряда сотрудников в статус ИП с объектом «доходы», оценен экономический эффект.

Практическая значимость заключается в возможности применения разработанных мероприятий в деятельности предприятия работающего на рынке недвижимости.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	
1.1 Понятие налоговой нагрузки с точки зрения законодательства.....	11
1.2 Анализ влияния налоговой нагрузки на деятельность организаций.....	19
1.3 Методы определения налоговой нагрузки.....	21
Выводы по разделу один.....	36
2 ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АН ИВС-НЕДВИЖИМОСТЬ	
2.1 Общая характеристика предприятия.....	37
2.2 Практика исчисления налогов и оценка налоговой нагрузки предприятия.....	46
2.3 Формы налогового планирования, применяемые организацией, и их влия- ние на размер налоговой нагрузки.....	59
Выводы по разделу два.....	64
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АН ИВС-НЕДВИЖИМОСТЬ	
3.1 Анализ способов оптимизации налогов предприятия.....	65
3.2 Мероприятия по оптимизации налогообложения ООО «ИВС-недвижимость».....	87
3.3 Оценка эффекта от предложенных мероприятий на налоговую нагрузку ООО «ИВС-недвижимость».....	94
Выводы по разделу три.....	96
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	97
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	99
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс.....	107
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах.....	109

ВВЕДЕНИЕ

Любое предприятие малого, среднего, крупного бизнеса, осуществляя коммерческую деятельность, несет налоговую нагрузку, исполняя обязательства перед государством по пополнению бюджета.

В разных странах налоговая нагрузка имеет уровень, который в понимании министерства финансов должно стимулировать бизнес к работе и обеспечивать пополнение государственного бюджета для финансирования социальных и прочих государственных расходов.

Механизм налогов является инструментом денежно–кредитной политики, с его помощью регулируется экономический рост. Для реализации налогового механизма создан регламент, регулирующий взаимоотношения налогоплательщиков и государства в области исчисления и уплаты налогов, – налоговый кодекс. Налоговый кодекс содержит разъяснения о том, кто является налогоплательщиком, по каким видам налогов, какие ставки применяются, как проводятся платежи – в какое время и в каких размерах.

Налоговая политика находится в тесной взаимосвязи с другими сегментами экономической политики государства – бюджетной, таможенной, валютной и др. В рамках экономической политики налоговая политика должна способствовать созданию условий для обеспечения экономического роста на основе повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

Одной из главных целей налоговой политики пополнение средств, необходимых государству для выполнения взятых функций обороны, охраны правопорядка и национальной безопасности, системы управления страной, экономики, социального обеспечения.

Налоговая политика может упразднять какие–либо налоги ввиду их малозначительности для бюджета, либо по причине двойного налогообложения (в розничной торговле на товары с НДС был установлен налог с продаж), а также вводить новые налоги вместо упраздненных обязательных платежей (так был

введен налог на добычу полезных ископаемых вместо отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы).

В последние годы развитие национальной налоговой системы характеризуется определенной предсказуемостью благодаря обнародованию основных направлений налоговой политики Российской Федерации на среднесрочную (трехлетнюю) перспективу. Это позволяет бизнес-сообществу, отдельным предприятиям скорректировать экономическое поведение в инвестиционной и финансовой сферах деятельности.

То есть одной из задач налоговой политики является налоговое регулирование. Вся совокупность методов и инструментов налогового регулирования может быть разделена на три блока:

- 1) налоговые льготы;
- 2) налоговые преференции;
- 3) специальные налоговые режимы.

Налоговое регулирование в форме налоговых льгот направлено на облегчение налоговой нагрузки с помощью полного сложения налоговых обязательств (налоговых каникул) на определенный период, установления пониженных ставок налогов, вычетов из налогооблагаемой базы, освобождения отдельных объектов от налогообложения.

В качестве примера последнего инструмента можно привести Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», согласно которому резиденты особых экономических зон (ОЭЗ) промышленно-производственного и технико-внедренческого типа освобождаются от уплаты налога на имущество организаций на десять лет, а земельного налога – на пять лет. Кроме этого, по закону субъектов России, на территории которых они расположены, региональная ставка налога на прибыль для таких субъектов может быть снижена на 4,5 п.п. (с 18 до 13,5%).

Еще один пример с многолетним «стажем»: освобождается от уплаты НДС на машины и оборудование, ввозимые в качестве вклада в уставный (складоч-

ный) капитал российских организаций иностранным участником, а также машины и оборудование, аналоги которых в России не производятся. Изменение срока уплаты налога (сбора) в форме отсрочки или рассрочки в определенных случаях направлено на предотвращение образования недоимки. Изменением сроков уплаты налога в форме инвестиционного налогового кредита в некоторых случаях поддерживаются инвестиции в основной капитал.

При помощи инструментов и методов налогового регулирования предприятия могут оптимизировать свою налоговую нагрузку, разрабатывая экономически обоснованные методы ведения налогового и бухгалтерского учета своей хозяйственной деятельности. Низкая налоговая нагрузка облегчает задачу бизнеса в развитии, поэтому вопрос её оптимизации актуален для всех хозяйствующих субъектов, особенно в российских условиях ввиду часто меняющихся условий налогообложения.

Целью работы является разработка мероприятий по оптимизации налоговой нагрузки АН «ИВС-недвижимость».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Определить сущность налоговой нагрузки, методы ее определения, проанализировать влияние налоговой нагрузки на деятельность организаций.
2. Рассмотреть практику исчисления налогов, формы налогового планирования и оценить их влияние на размер налоговой нагрузки ООО «ИВС-недвижимость».
3. Разработать мероприятия по оптимизации налоговой нагрузки ООО «ИВС-недвижимость» и оценить экономический эффект.

Объект исследования является ООО «ИВС-недвижимость».

Предмет исследования – налоговая нагрузка малого предприятия.

Структурно работа состоит из трех глав.

В первой главе рассмотрены теоретические подходы к трактовке, анализу и методам определения налоговой нагрузки, разработанные МинФинном РФ и отечественными учеными, такими как Кирова Е.А, М.Н. Крейнина, М.Л. Литвин, Т.К. Островенко.

Во второй главе дана характеристика предприятия ООО «ИВС-недвижимость», применена оценка налоговой нагрузки на его примере, раскрыты формы налогового планирования, применяемые предприятием для оптимизации налогов.

В третьей главе проведен анализ способов оптимизации налогообложения на предмет применения к ООО «ИВС-недвижимость», разработаны мероприятия по снижению налоговой нагрузки предприятия и оценен эффект от них.

В качестве базы исследования использована отечественная нормативно-правовая документация в области налогообложения, труды ученых Кировой Е.А, М.Н. Крейниной, М.Л. Литвина, Т.К. Островенко и др., периодические издания с мнениями экспертов в области налогов.

Научная новизна исследования заключается в разработке инструментов оптимизации налогообложения для предприятий малого бизнеса в области новой актуальной в настоящее время сфере – инвестиций в недвижимость.

Практическая значимость заключается в возможности применения разработанных мероприятий в реальной деятельности предприятия и аналогичных ему структур.

1 МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

1.1 Понятие налоговой нагрузки с точки зрения законодательства

Основные документы, дающие определение понятия «налоговая нагрузка» с точки зрения налогового законодательства, касающееся взаимоотношений налогоплательщиков и налоговых органов:

1) Приказ ФНС России «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» от 30.05.2007 № ММ–3–06/333@. Согласно изменениям, внесенным в этот документ приказом ФНС России от 10.05.2012 № ММВ–7–2/297@, его приложение № 3, отражающее показатели совокупной налоговой нагрузки по отраслям народного хозяйства и стране в целом, ежегодно не позднее 5 мая пополняется данными за прошедший год [22].

2) Письмо ФНС России «О работе комиссий налоговых органов по легализации налоговой базы» от 17.07.2013 № АС–4–2/12722, в котором содержатся формулы расчета налоговой нагрузки по определенным налогам и некоторым видам налоговых режимов [23].

Уже из самих названий этих документов вытекает высокая значимость рассматриваемого показателя не только для ИФНС, но и для налогоплательщиков. В приказе № ММ–3–06/333@ в перечне критериев, по которым производится отбор налогоплательщиков для проверки, налоговая нагрузка стоит на 1–м месте, а в письме № АС–4–2/12722 ей не только отведена значительная часть текста, но и приведены те ее значения, которые могут стать причиной пристального внимания к деятельности юридического лица или ИП [21].

Налоговые органы, судя по инструментарию расчетов, видят налоговую нагрузку как налоговое бремя.

Согласно последней версии современного экономического словаря налоговым бременем считается:

–степень отвлечения средств на уплату налоговых платежей(определение в

качестве относительной величины);

–обременение, возникающее вследствие обязанности платить налоги (в качестве абсолютной величины).

Первое определение имеет актуальность при оценке и сравнительном анализе и соответствует приказу ФНС России «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» и письму ФНС России «О работе комиссий налоговых органов по легализации налоговой базы» в части алгоритма расчета налоговой нагрузки [22, 23].

Далее рассматривается налоговая нагрузка в относительном выражении – то есть как доля суммы уплачиваемых за какой-то период налогов в какой-либо экономической базе за тот же период, позволяющая оценить влияние величины налоговых платежей на доходность и рентабельность оцениваемого субъекта.

Степень налоговой нагрузки рассчитывается на разных экономических уровнях:

- для государства в целом или по его регионам;
- по отраслям хозяйства страны или регионов;
- по группе сходных предприятий;
- по отдельным хозяйствующим субъектам;
- на конкретного человека.

Налоговая нагрузка имеет различные экономические уровни и цели расчетов, что объясняет и различия в базе для начислений. В зависимости от экономического уровня и целей расчета этого показателя его базой может являться, например:

- выручка (брутто и нетто);
- доходы;
- источник уплаты налога (прибыль или затраты);
- вновь созданная стоимость;
- ожидаемый доход или планируемая прибыль.

Как расчетный показатель налоговая нагрузка перекликается с понятием эффективной ставки налога, которая представляет собой процентное содержание фактически начисленного налога в налоговой базе по этому налогу. В письме № АС–4–2/12722 это понятие определяется как налоговая нагрузка по соответствующему налогу [23].

К самостоятельному расчету налогоплательщиками показателей, служащих для налоговых органов критерием для отбора кандидатов на выездную налоговую проверку, призывает ФНС России в приказе № ММ–3–06/333@, обещая им в случае поддержания этих показателей на уровне среднеотраслевых значений:

- высокую вероятность невключения в план выездных проверок;
- максимально возможное благоприятствование при взаимодействии.

Отбору для рассмотрения на заседании комиссии подлежат следующие группы налогоплательщиков:

– Налогоплательщики, заявляющие налоговые убытки от осуществления финансово–хозяйственной деятельности.

Отбор налогоплательщиков данной группы осуществляется на основании деклараций по налогу на прибыль организаций, в которых по строке 100 Листа 02 (Приложение 1) заявлено отрицательное значение (убыток) за предыдущие два налоговых периода, а также в отчетном (налоговом) периоде текущего года.

В список включаются также организации, не заполнившие строку 100 Листа 02, у которых расходы, признанные в целях налогообложения за анализируемый период, превысили сумму доходов.

Налогоплательщики, имеющие низкую налоговую нагрузку по налогу на прибыль организаций, акцизам, единому налогу, уплачиваемому при применении упрощенной системы налогообложения, единому сельскохозяйственному налогу, НДС/Л, уплачиваемому индивидуальными предпринимателями.

Так, например, налоговая нагрузка по налогу на прибыль организаций определяется как отношение суммы исчисленного налога на прибыль к общей сумме доходов от реализации и внереализационных доходов (строка 180 листа 02

декларации по налогу на прибыль к сумме строк 010 и 020 листа 02 декларации по налогу на прибыль) за соответствующий отчетный (налоговый) период. Под низкой налоговой нагрузкой по налогу на прибыль для организаций, осуществляющих производство продукции (товаров, работ, услуг), понимается нагрузка, составляющая менее 3 процентов. Для организаций, осуществляющих торговую деятельность, под низкой налоговой нагрузкой по налогу на прибыль понимается нагрузка, составляющая менее 1 процента.

– Налогоплательщики, имеющие низкую налоговую нагрузку по НДС.

Отбор таких налогоплательщиков осуществляется на основании деклараций по НДС, представленных за ряд налоговых периодов, в которых отношение суммы НДС, подлежащей вычету, к сумме исчисленного налога с налоговой базы составила 89% и более.

– Налогоплательщики – налоговые агенты по налогу на доходы физических лиц (далее – НДФЛ):

- 1) имеющие задолженность по перечислению НДФЛ;
- 2) снизившие поступления НДФЛ относительно предыдущего налогового периода более чем на 10%.

Отбор налоговых агентов (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей) осуществляется путем сопоставления удержанных сумм НДФЛ за налоговый период, отраженных в сведениях о доходах по форме 2–НДФЛ, представленных налоговым агентом в налоговый орган, с поступлениями НДФЛ, отраженными в карточках «Расчеты с бюджетом». Дополнительно анализируются данные отчетности (Расчеты) по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование территориальных органов Пенсионного фонда России.

Отбор налоговых агентов, перечисление НДФЛ которыми снижено на 10% и более относительно аналогичного периода предыдущего года, производится на основании данных КРСБ в части уплаты налога. При отборе анализируется динамика с учетом информации, имеющейся в налоговом органе, о среднесписоч-

ной численности и данных, представленных налогоплательщиком в территориальные органы Пенсионного фонда России.

При отборе налогоплательщиков – налоговых агентов, имеющих обособленные подразделения, состоящие на учете в иных налоговых органах, в том числе за пределами региона, отбор необходимо производить с учетом сведений, содержащихся в федеральном информационном ресурсе «Расчеты с бюджетом» в целом по налоговому агенту.

3) налогоплательщики – налоговые агенты, выплачивающие заработную плату ниже среднего уровня по видам экономической деятельности в регионе.

Отбор налоговых агентов осуществляется на основании показателей, содержащихся в сведениях о доходах физических лиц по форме 2–НДФЛ, представленных налоговым агентом за истекший налоговый период. Расчет производится исходя из общей суммы доходов, выплаченных налоговым агентом физическим лицам, и среднесписочной численности.

Особое внимание обращается на налоговых агентов, выплачивающих заработную плату ниже регионального прожиточного минимума.

– Налогоплательщики – индивидуальные предприниматели, заявившие профессиональный налоговый вычет в размере более 95% от общей суммы полученного за налоговый период дохода.

Отбор налогоплательщиков осуществляется на основании деклараций по форме 3–НДФЛ, представленных за налоговый период, в которых отношение показателя строки 120 (профессиональные вычеты) к показателю строки 110 листа В (доходы от предпринимательской деятельности) превышает 95 процентов.

– Налогоплательщики – индивидуальные предприниматели, отразившие в налоговых декларациях по НДС выручку от реализации, при этом в налоговой декларации по форме 3–НДФЛ заявившие доход, равный нулю, либо не представившие налоговые декларации по форме 3–НДФЛ за соответствующий период.

Отбор налогоплательщиков осуществляется на основании деклараций по НДС, представленных за налоговые периоды истекшего года, в которых отражена сумма выручки (строки 010 – 050 раздела 3, графа 2 раздела 4 и графа 2 раздела 7).

Из сформированного перечня отбираются индивидуальные предприниматели, не отразившие суммы полученных доходов от предпринимательской деятельности в налоговых декларациях по форме 3–НДФЛ (строка 110 листа В) или не представившие декларации по форме 3–НДФЛ за соответствующий налоговый период.

Отбор налогоплательщиков осуществляется на основании представленных деклараций по НДС по следующим критериям:

- налогоплательщики, заявившие уровень вычетов выше среднего по субъекту Российской Федерации уровня за предшествующий период;
- налогоплательщики, заявившие уровень вычетов 89 и более процентов;
- налогоплательщики, у которых отношение суммы вычетов по суммам НДС уплаченных при приобретении товаров, работ, услуг, имущественных прав, а также вычетов по суммам НДС, уплаченных при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации и суммы НДС, исчисленной при реализации товаров (т.е. соотношение начисленной при реализации суммы налога и суммы вычетов без учета начислений и вычетов по авансам, строительномонтажным работам, налоговым агентам – «нетто» вычеты) 89 и более процентов.
- налогоплательщики – физические лица, не задекларировавшие полученные доходы.

Отбор налогоплательщиков осуществляется на основании данных информационных ресурсов налогового органа об отчуждении имущества (недвижимое имущество, транспорт, иное), находящегося в собственности менее 3–х лет. Из сформированного перечня отбираются физические лица, не представившие дек-

ларацию по форме 3–НДФЛ за налоговый период, в котором указанное имущество было реализовано.

При этом необходимо осуществлять ранжирование налогоплательщиков, которые в первоочередном порядке подлежат вызову в налоговый орган на заседание комиссии, исходя из предполагаемой суммы налога, подлежащей уплате.

Следует иметь в виду, что реализация теневых схем оплаты труда осуществляется, как правило, за счет неучтенных наличных денежных средств, которые образуются в процессе финансово–хозяйственной деятельности налогоплательщика (налогового агента) за счет занижения им фактически полученных доходов или завышения фактически произведенных расходов.

Выплата заработной платы «в конвертах», применяемая наряду с иными теневыми схемами обналичивания денежных средств, влечет занижение налогооблагаемой базы как по НДФЛ (когда лицо выступает в качестве налогового агента), так и по иным налогам – налогу на прибыль организаций, НДС, единому налогу, уплачиваемому при применении упрощенной системы налогообложения и пр. (когда лицо выступает в качестве налогоплательщика).

При поступлении информации о фактах выплаты неучтенной заработной платы, неофициальном оформлении трудовых отношений и пр. анализ финансово–хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта проводится не только по налогу на доходы физических лиц, но и по соответствующим налогам (комплексно), с учетом рекомендаций Федеральной налоговой службы по проведению предпроверочного анализа налогоплательщиков.

– налогоплательщики, в отношении которых получена информация от компетентных источников иностранных государств о получении дохода резидентами Российской Федерации, подлежащего налогообложению на территории Российской Федерации;

– налогоплательщики, в отношении которых имеется информация о получении дохода, содержащаяся в обращениях контрольно–надзорных ведомств, граждан, организаций;

– налогоплательщики, имеющие признаки занижения налоговой базы, необоснованного применения налоговых льгот, налоговых ставок и пр. по другим налогам (например, по транспортному налогу, земельному налогу, налогу на имущество организаций, налог на имущество физических лиц).

Кроме того, для рассмотрения на заседании комиссии могут быть отобраны иные налогоплательщики, в том числе в отношении которых предпроверочный анализ выявил нарушения налогового законодательства, при этом назначение выездных налоговых проверок является нецелесообразным по причине возможной малоэффективности, а также налогоплательщики, заявляющие возмещение НДС.

Оба основных документа содержат формулы расчета налоговой нагрузки:

–приказ № ММ–3–06/333@ –одну, применяемую для определения совокупной налоговой нагрузки [22];

–письмо № АС–4–2/12722 –несколько формул для расчета нагрузки по конкретным налогам и видам режимов [23].

В приказе № ММ–3–06/333@ приводится следующее определение: совокупная налоговая нагрузка –это отношение суммы начисленных по данным деклараций налогов к выручке, определенной по данным Госкомстата (т.е. по данным отчета о прибылях и убытках, без НДС). В примечаниях к таблице приложения отмечено, что в сумму налогов входит НДС/Л, но не включены взносы на ОПС. При этом в письме от 22.03.2013 № ЕД–3–3/1026@ ФНС России поясняет, что в расчете не участвуют взносы во все внебюджетные фонды, поскольку они не входят в перечень налогов, регламентируемых НК РФ.

К формулам расчета для ИП, УСН, ЕСХН и ОСНО есть примечание, что в случае, если налогоплательщик также платит иные налоги (на землю, воду, транспорт, имущество, НДС/ПИ, акцизы, природные ресурсы), то начисления по этим налогам учитываются в расчете. НДС/Л в этом перечне отсутствует, а значит, в отличие от формулы, определенной для расчета совокупной налого-

вой нагрузки, не участвует в формировании аналогичного результата по отдельным налоговым режимам.

Из анализа формул, относящихся к НДС, можно сделать вывод, что в расчете не учитывается НДС налогового агента, который по правилам заполнения декларации по этому налогу не входит в итоговую сумму, начисленную к уплате.

Цифра, рассчитанная по любой из формул, определяется в процентах, то есть путем умножения на 100.

Приведенные в Приказе [22] и Письме [23] формулы применяются для расчета налоговой нагрузки в 2016 году.

Налогоплательщикам, которые намерены использовать этот показатель для самостоятельного установления величины риска выездной налоговой проверки, рекомендуется следующее:

- определить свою совокупную налоговую нагрузку и сравнить ее с аналогичным показателем за 2014 год по своему основному виду деятельности из приложения № 3 к приказу № ММ–3–06/333@ [22].

- рассчитать нагрузку по налогу на прибыль, имея в виду, что низким для предприятий производственной сферы будет показатель менее 3%, а для торговых организаций – менее 1% (письмо № АС–4–2/12722) [23].

- проверить величину доли вычетов по НДС в сумме налога, рассчитанного от налоговой базы. Она не должна превышать 89% (письмо № АС–4–2/12722).

Учитывая вышесказанное можно сделать вывод, что налоговая нагрузка с точки зрения законодательства – размер совокупного налогового бремени, которое предприятие несет при осуществлении коммерческой деятельности.

1.2 Анализ влияния налоговой нагрузки на деятельность организаций

Налоги – источник доходов бюджета страны. Ставки налогов, принципы налогообложения – инструменты государства для регулирования развития экономики страны.

Один из важнейших аспектов функционирования налоговой системы — это оценка налоговой нагрузки и ее влияние на активность предприятия. Главной задачей проводимых в РФ реформ служит разработка стимулирующих налоговых механизмов для приоритетных сфер экономики и компенсация выпадающих доходов за счет расширения налоговой базы по традиционным (НДС, налог на имущество физических лиц) и новым видам налогов (налог на роскошь).

Среди множества экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, важное место занимают налоги. В условиях рыночных отношений, и особенно в переходный к рынку период, налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. Государство широко использует налоговую политику в качестве определенного регулятора воздействия на негативные явления рынка. Налоги, как и вся налоговая система, являются мощным инструментом управления экономикой в условиях рынка. От того, насколько правильно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства.

Тема оптимизации налоговой нагрузки на налогоплательщика особенно актуальна, так как играет особую роль в построении и совершенствовании налоговой системы любого государства — как с развитой экономикой, так и находящегося в переходном периоде. Эффективное применение налогового планирования требует глубокого знания особенностей применения налоговых льгот, исчисления базы налогообложения, знания систем налогообложения предпринимателей, специальных налоговых режимов и других нюансов налогового законодательства.

В отечественной экономической литературе ученые по-разному подходят к определению налоговой нагрузки. Единство авторов в терминологии отсутствует, так как до сих пор не существует общепринятого термина, характеризующего влияние

налогообложения на предприятие. Наряду с налоговой нагрузкой используется множество синонимов — таких, как «налоговое бремя», «налоговый гнет», «налоговый пресс», «налоговое давление» и т. п. В литературе для характеристики влияния налогов чаще прочих используют понятия «налоговая нагрузка» и «налоговое бремя». Лексический анализ понятий «налоговая нагрузка» и «налоговое бремя» позволил сделать вывод о приоритете понятия «налоговая нагрузка», так как налоги являются обязательным условием легальной деятельности предприятий на территории государства. Налоги — это не подавляющий развитие организации обременяющий фактор, а обязательная плата государству за понятную, эффективную экономическую систему, в которой осуществляет свою деятельность организация. Поэтому следует отдавать предпочтение термину «налоговая нагрузка».

На законодательном уровне налоговая нагрузка упоминается в Постановлении Правительства РФ № 391 от 23 июня 2006 г. «Об утверждении методики расчета величины совокупной налоговой нагрузки на день начала реализации резидентом особой экономической зоны в калининградской области инвестиционного проекта и порядка установления (фиксации) факта увеличения этой величины». В этом документе используется понятие «совокупная налоговая нагрузка». При этом разъяснения данного определения отсутствуют.

Отсутствие определения налоговой нагрузки на законодательном уровне порождает многовариантность определения сущности этого понятия.

Исходя из текста Постановления, можно предположить, что под совокупной налоговой нагрузкой понимается отношение суммы налогов и сборов, начисленной за календарный год (часть календарного года), за исключением сумм акцизов, налога на добавленную стоимость и взносов в Пенсионный фонд РФ к выручке от продажи продукции и товаров, а также поступлениям, связанным с выполнением работ и оказанием услуг, размер которых определяется в соответствии с правилами бухгалтерского учета за календарный год (часть календарного года).

1.3 Методы определения налоговой нагрузки

Итак, налоговая нагрузка – это наложенное на организацию (предпринимателя) бремя, то есть сумма налогов и взносов в государственную казну, которую он должен заплатить.

Задачи анализа налоговой нагрузки:

- выбор оптимальной системы налогообложения;
- минимизация налоговой нагрузки;
- распределение налоговой нагрузки, выявление направления минимизации налогов.

Аналитические возможности бухгалтерской отчетности в области анализа налоговой нагрузки представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Источники данных для анализа налоговой нагрузки

Бухгалтерская форма – источник данных	Назначение полученных данных
Бухгалтерский баланс	Налог на имущество, НДС
Отчет о финансовом результате	Налог на прибыль, НДС, Сборы
Отчет об изменении капитала	Налог на прибыль
Приложение к бухгалтерскому балансу	НДС, транспортный налог, отчисления с заработной платы в фонды и в бюджет

Источником данных о налоговой нагрузке является и налоговая отчетность. Анализ налоговой отчетности можно также определить как процесс оценки прошлого и текущего финансового состояния организации с точки зрения ее способности выполнять обязательства перед бюджетом по уплате налогов и сборов.

Основная цель анализа налоговой отчетности – выявление резервов повышения эффективности деятельности организации, связанных с формированием и погашением налоговых обязательств. Для достижения этой цели необходимо последовательно и в определенные промежутки времени решить ряд задач:

- определить размер налоговых расходов (затрат, издержек);
- выявить взаимосвязи налоговых расходов с характером и масштабами деятельности предприятия;

- измерить влияние налоговых расходов на деятельность организации;
- составить прогноз изменения размера, характера и влияния налоговых обязательств на деятельность организации;
- установить приемлемый уровень налоговых расходов (затрат, издержек);
- разработать мероприятия, направленные на поддержание налоговых обязательств (расходов, затрат, издержек) на приемлемом уровне.

Рассмотрим алгоритм определения налоговой нагрузки, предложенный Дрожжиной И.А [56].



Рисунок 1 – Алгоритм определения налоговой нагрузки экономического субъекта на основе модели расчета налогового потенциала

Суть механизма, отраженного на схеме:

- когда величина налогового потенциала больше или равна величине налоговой нагрузки, вменяемой экономическому субъекту, наблюдается прирост экономического потенциала организации и, как следствие, рост доходов бюджета.

В случае превышения величины налоговой нагрузки над величиной налогового потенциала налоговые обязательства организацией исполняются с трудом

илине в полном объеме, ограничивают ее платежеспособность и препятствуют инвестиционной деятельности.

Этот элемент алгоритма учтен в Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации и Антикризисных мер Правительства Российской Федерации в виде следующих мероприятий [24]:

1. В целях снижения неформальной занятости экономически активного населения предполагается введение для физических лиц, оказывающих на индивидуальной основе по найму некоторые виды услуг физическим лицам (например, уборка, ведение домашнего хозяйства, репетиторство, присмотр и уход за детьми, больными и престарелыми), и не являющихся индивидуальными предпринимателями, возможности добровольного уведомления об осуществлении ими указанной деятельности с освобождением получаемых от такой деятельности доходов от обложения налогом на доходы физических лиц на срок до 31 декабря 2018 года.

2. В связи с тем, что с 1 июля 2018 года на индивидуальных предпринимателей, являющихся налогоплательщиками единого налога на вмененный доход или налогоплательщиками патентной системы налогообложения, возлагается ранее отсутствовавшая обязанность по применению контрольно–кассовой техники, в целях снижения их издержек, связанных с закупкой новой техники, предлагается предоставить им право уменьшать суммы исчисленного в соответствии со специальным налоговым режимом единого налога на сумму расходов по приобретению контрольно–кассовой техники, обеспечивающей передачу фискальных документов в налоговые органы через оператора фискальных данных при условии регистрации контрольно–кассовой техники в налоговых органах, в размере не более 18 000 рублей за один аппарат.

Кроме того, прорабатывается вопрос о создании механизма снижения стоимости приобретаемой налогоплательщиками контрольно–кассовой техники путем предоставления из федерального бюджета грантов в форме субсидий изготовителям данной техники.

3. Предполагается корректировка механизма установления значения коэффициента–дефлятора, используемого в рамках системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для обеспечения прогнозируемости роста налоговой нагрузки для малого бизнеса по указанному налогу. В частности, будет предложено при принятии актов законодательства о налогах и сборах в рамках бюджетного процесса на очередной финансовый год и плановый период зафиксировать на трёхлетний период значения указанного коэффициента на каждый год исходя из уровня прогнозируемой инфляции.

Задолженность перед бюджетной системой влечет наложение санкций, что усугубляет финансовые проблемы организации.

Если соотношение налогового потенциала и налоговой нагрузки больше единицы, неиспользованная для погашения налоговых обязательств доля налогового потенциала может быть направлена на расширение деятельности организации. Увеличение доходов организации в этом случае способствует росту налоговых баз по всем уплачиваемым налогам и, соответственно, сумм налоговых обязательств, отчисляемых в бюджет. Тогда наблюдается двойной эффект: увеличиваются доходы государства как субъекта налоговой нагрузки и экономического субъекта как ее объекта.

Для определения налогового потенциала необходимо:

1) выявление состава налоговых обязательств. Определяется перечень налогов, подлежащих уплате организацией, обращается внимание на состав налогооблагаемых баз и различия между объектом и налогооблагаемой базой. Так, объектом обложения НДС является добавленная стоимость, а налогооблагаемой базой – размер выручки (дохода) [1].

2) выявление структуры налоговых обязательств. Определяется общий объем налоговых обязательств за анализируемый период, а также доля каждого налога в общем объеме. В зависимости от целей анализа выделяются также доля собственно налоговых обязательств, доля штрафов, доля пеней за нарушения налогового законодательства, проценты за полученный налоговый кредит и инвестиционный налоговый кредит, отсрочки и рассрочки, связанные с исполнением нало-

говых обязательств, доля оплаченных и начисленных обязательств, доля налогов, подлежащих зачету (возврату, возмещению) из бюджета, доля налогов, подлежащих уплате организацией, и налогов, уплачиваемых предприятием в качестве налогового агента за другие организации и физических лиц и др.;

3) выявление динамики налоговых обязательств. На основе данных налоговых деклараций за ряд лет выявляются изменения состава и структуры налоговых обязательств, определяются абсолютные превышения и относительные отклонения. При этом обращается внимание на причины изменений. Необходимо отличать изменения, вызванные развитием налогового законодательства, от изменений, вызванных другими факторами (например, падением или увеличением спроса на продукцию, инфляцией, изменением кадровой политики предприятия и др.).

В таблице 2 приведен анализ показателей налогового анализа, предлагаемые экономистами, работающими в данной области.

Таблица 2 – Основные методики налогового анализа

Показатели	Методика МФ РФ	Методика Крейниной М.Н.	Методика Кадушина А.	Методика Кировой Е.А.	Методика Литвина И.И.	Методика Островенко Т.К.
Тяжесть налогового бремени	+	+				
Налоговая нагрузка	+	+			+	
Оценка налоговой нагрузки			+			
Доля отчисляемой добавленной стоимости экономического субъекта			+			
Абсолютная налоговая нагрузка				+		
Относительная налоговая нагрузка				+		
Налоговая нагрузка на доходы экономического субъекта						+
Налоговая нагрузка на финансовые ресурсы						+
Налоговая нагрузка на собственный капитал						+

Указанная методика может успешно применяться для организаций, использующих специальные налоговые режимы, ведь у них именно выручка от реализации является полноценным источником уплаты налогов.

Методика М.Н. Крейниной предполагает сопоставление налога и источника его уплаты [65].

При этом каждая группа налогов в зависимости от источника уплаты имеет свой критерий оценки тяжести налоговой нагрузки.

Такой подход опровергает общепринятое мнение, что налоги, включаемые в себестоимость, выгодны предприятию, так как уменьшают прибыль и саму сумму налога на прибыль. Между тем, снижая прибыль предприятие, получает меньше свободных средств. Одновременно страдает и бюджет, получающий меньшие суммы налога.

Основные положения данного подхода следующие:

Акцизы и НДС не принимаются к рассмотрению как налоги, влияющие на величину прибыли предприятия.

При оценке налоговой нагрузки по косвенным налогам (НДС и акцизам) нужно их соотносить либо с кредиторской задолженностью, либо с валютой баланса.

Сумму налогов следует соотносить с источниками уплаты.

Общим знаменателем, к которому приводятся все налоги, является прибыль предприятия.

При определении налоговой нагрузки по данной методике предлагается исходить из идеальной ситуации, когда экономический субъект вообще не платит налогов, и сравнивать эту ситуацию с реальной [1].

$$\text{НН} = (В - С_p - Пч) / (В - С_p) \times 100\%, \quad (2)$$

Или

$$(В - С_p - Пч) / Пч \times 100\%, \quad (3)$$

где В – выручка от реализации;

Ср – затраты на производство реализованной продукции без учета налогов;
Пч – фактическая прибыль, остающаяся в распоряжении экономического субъекта после уплаты налогов.

Данный расчет показывает, во сколько раз суммарная величина уплаченных налогов отличается от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Методику М.Н. Крейниной можно назвать эффективным средством анализа воздействия прямых налогов на состояние предприятия.

К недостатком методики можно отнести недооценку влияния на налоговую нагрузку косвенных налогов. Эти налоги тоже оказывают влияние на финансовое состояние организации, но их влияние не так очевидно. По теории косвенные налоги влияют на цену продукции и, следовательно, на спрос. Налоговая нагрузка по косвенным налогам ложится на продавцов или на покупателей в зависимости от характера спроса.

Методика М.Л. Литвина [68].

Автор связывает налоговую нагрузку с числом налогов, структурой налогов экономического субъекта и механизмов их взимания.

Показатель налоговой нагрузки на предприятие предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$НН = СН / ИН \times 100\% , \quad (4)$$

где СН – сумма налогов;

ИН – сумма источника средств для уплаты.

В общую сумму начисленных налогов включаются все уплачиваемые налогоплательщиками налоги: НДС, акцизы, НДФЛ, взносы во внебюджетные фонды и т.д. Аргументом для такого охвата служит тезис о том, что все начисленные налоги выплачиваются за счет денежных средств хозяйствующего субъекта.

В качестве общего показателя для всех налогов М.И. Литвин предлагает использовать добавленную стоимость, рассчитанную по формуле:

$$ДС = \text{валовой доход} - \text{материальные затраты}.$$

По результатам анализа налоговой нагрузки на предприятие по группам доходов и источников уплаты налогов получаются практически полезные показатели. Видно, какая часть добавленной стоимости уходит в налоги и сколько прибыли расходуется на налоги.

К недостаткам можно отнести включение в расчеты НДСФЛ.

Методика Т.К. Островенко [71].

Данная методика предполагает разделение характеризующих ее показателей на частные и обобщающие.

К обобщающим показателям, характеризующим налоговую нагрузку экономического субъекта, относятся следующие:

- налоговая нагрузка на доходы предприятия НДС;
- налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия НДСФ;
- налоговая нагрузка на собственный капитал НДСК;
- налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения НДСП.

Эти показатели рассчитываются по следующим формулам:

$$\text{НДС} = \text{НЗ} / \text{Вр}, \quad (5)$$

$$\text{НДСФ} = \text{НЗ} / \text{ВБсрг}, \quad (6)$$

$$\text{НДСК} = \text{НЗ} / \text{СКсрг}, \quad (7)$$

$$\text{НДСП} = \text{НЗ} / \text{П}, \quad (8)$$

где НЗ –налоговые затраты;

Вр –выручка от реализации;

ВБсрг –среднегодовая валюта баланса;

СКсрг –среднегодовая сумма собственного капитала;

П –прибыль до налогообложения.

Наиболее информативными считаются частные показатели, характеризующие налоговую нагрузку экономического субъекта. Они вычисляются по источникам возмещения. Это может быть себестоимость, выручка от реализации, финансовые результаты, чистая прибыль.

В соответствии с вышеизложенным выделяются следующие частные показатели, характеризующие налоговую нагрузку экономического субъекта [2]:

- налоговая нагрузка на реализацию $ННр$;
- налоговая нагрузка на себестоимость $ННс$;
- налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения $ННфр$;
- налоговая нагрузка на чистую прибыль $ННчп$.

Для расчета этих показателей применяются следующие формулы:

$$ННр = НЗр / ВР, \quad (9)$$

$$ННс = НЗс / С, \quad (10)$$

$$ННфр = НЗфр / ФР, \quad (11)$$

$$ННчп = НЗчп / ЧП, \quad (12)$$

где $НЗр$ – налоговые затраты, относимые на счета реализации; $ВР$ – выручка от реализации;

$НЗс$ – налоговые затраты, относимые на себестоимость реализованных товаров, работ, услуг;

$С$ – себестоимость реализованных товаров, работ, услуг;

$НЗфр$ – налоговые затраты, относимые на счета финансовых результатов;

$ФР$ – положительный финансовый результат от реализации товаров, работ, услуг;

$НЗчп$ – налоговые затраты, относимые на чистую прибыль;

$ЧП$ – чистая прибыль экономического субъекта.

К достоинствам методики следует отнести то, что она позволяет с различной степенью детализации и в зависимости от поставленной управленческой задачи, рассчитать налоговую нагрузку. Кроме того методика может применяться хозяйственными субъектами любых отраслей народного хозяйства. При расчетах показателей, используется информация, отражаемая в отчетности экономических субъектов. Это может сокращать процесс расчетов.

Анализ методик показывает, что при видимой схожести подходов и показателей есть и различия. Кроме того, из проведенного обзора можно сделать как минимум два вывода:

- во всех методиках рассматриваются типовые показатели, характеризующие состав налоговых обязательств организации;
- одна и та же информация в расчете по разным методикам, дает зачастую различные результаты.

Предприятие должно выбрать свои коэффициенты и утвердить методику их расчета. Например – следует определить, в какой оценке следует брать показатель выручки (нетто или брутто) и т.д. В основе выбора будут лежать интересы пользователей налоговой информации.

Общепринятой методикой определения налогового бремени на организации является порядок расчета, разработанный Минфином России, согласно которому уровень налоговой нагрузки – это отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации:

$$НН = (НП : (В+ВД)) \times 100\%, \quad (13)$$

где НН – налоговая нагрузка на предприятие;

НП – общая сумма всех уплаченных налогов;

В – выручка от реализации продукции (работ, услуг);

ВД – внереализационные доходы.

К сожалению, данная методика не позволяет определить влияние изменения структуры налогов на показатель налогового бремени. Рассчитанная по данной методике налоговая нагрузка характеризует только налогооблагаемость продукции (работ или услуг), произведенной хозяйствующим субъектом, и не дает реальную картину налогового бремени налогоплательщика.

Е.А. Кировой предложена еще одна методика расчета налоговой нагрузки, согласно которой [63]:

– сумма уплаченных налогов и платежей во внебюджетные фонды увеличивается на сумму недоимки по налоговым платежам. Иными словами, налоговая нагрузка определяется не уплаченными организацией налогами, а суммой налогов, которая должна быть уплачена, т.е. суммой начисленных платежей;

– в сумму налогов не включается НДС, поскольку он уплачивается работниками организации, а сама организация только перечисляет платежи;

– сумма косвенных налогов, подлежащих перечислению в бюджет, включается в состав налоговых платежей при расчете, поскольку они оказывают существенное влияние на финансовую устойчивость организации;

– сумма налогов соотносится с вновь созданной организацией стоимостью продукции, которая определяется как разность добавленной стоимости и амортизации.

По мнению Кировой Е.А., налоговая нагрузка подразделяется на абсолютную и относительную. Абсолютная налоговая нагрузка представляет собой сумму налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды, подлежащих перечислению организацией, и рассчитывается следующим образом [63]:

$$\text{АНН} = \text{НП} + \text{ВП} + \text{НД}, \quad (14)$$

где АНН – абсолютная налоговая нагрузка;

НП – налоговые платежи, уплаченные организацией;

ВП – уплаченные платежи во внебюджетные фонды;

НД – недоимка по платежам.

Однако абсолютная налоговая нагрузка отражает лишь сумму налоговых обязательств субъекта хозяйственной деятельности и не учитывает тяжесть налогового бремени. Для определения уровня налоговой нагрузки Е.А. Кирова предлагает использовать показатель относительной налоговой нагрузки, который рассчитывается как отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости. Иными словами, сумма налоговых платежей соотносится с источниками их уплаты.

Вновь созданная стоимость продукции организации определяется следующим образом:

$$ВСС = В - МЗ - А + ВД - ВР, \quad (15)$$

Или

$$ВСС = ОТ + НП + ВП + П, \quad (16)$$

где ВСС – вновь созданная стоимость;

В – выручка от реализации продукции, работ или услуг (с учетом НДС);

МЗ – материальные затраты;

А – амортизация;

ВД – внереализационные доходы;

ВР – внереализационные расходы (без налоговых платежей);

ОТ – оплата труда;

НП – налоговые платежи;

ВП – платежи во внебюджетные фонды;

П – прибыль организации.

В этом случае относительная налоговая нагрузка определяется по следующей формуле:

$$\text{ОНН} = (\text{ААН} : \text{ВСС}) \times 100\%. \quad (17)$$

В качестве положительного момента можно назвать следующее: на величину вновь созданной стоимости не влияют уплачиваемые налоги. Кроме того, в расчет включаются все налоговые платежи, уплачиваемые непосредственно организацией. При этом на объективность расчета не влияют ни отраслевая специфика, ни размер компании.

Тем не менее, при использовании данного метода нет возможности сколь угодно качественно прогнозировать изменения показателя в зависимости от изменения количества налогов, их ставок и льгот.

Еще один интересный способ расчета нагрузки включает в себя такие показатели, как количество налоговых платежей, их структуру и механизм взимания. В сумму налоговых платежей включаются все налоги, уплачиваемые организацией, с учетом НДС.

$$\text{НН} = (\text{SUM} (\text{НН} + \text{ВП}) : \text{SUM} \text{ИС}) \times 100\%, \quad (18)$$

где $\text{SUM} (\text{НН} + \text{ВП})$ – сумма начисленных налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды;

$\text{SUM} \text{ИС}$ – сумма источника средств для уплаты налогов.

М.И. Литвин предлагает рассчитывать налоговую нагрузку по вышеперечисленным группам налогов в соотношении с соответствующим источником уплаты. Общим показателем для всех налогов является добавленная стоимость (ДС), которая исчисляется следующим образом:

$$\text{ДС} = \text{В} - \text{МЗ}, \quad (19)$$

или

$$\text{ДС} = \text{ОТ} + \text{НП} + \text{ВП} + \text{П} + \text{А}. \quad (20)$$

Данная методика исчисления налогового бремени имеет практическую значимость, поскольку позволяет определить долю налогов в выручке организации, прибыли и заработной платы, амортизации, налогов и чистой прибыли в каждом рубле созданной продукции. Отрицательным моментом является то, что в состав налогов включен НДС, хотя организация выступает в роли налогового агента.

Выводы по разделу один

Оценка эффективности налогового планирования (налоговый анализ) может быть применена как на этапе текущего налогового планирования, так и на этапе стратегического налогового планирования. Разница в том, что на первом этапе она нужна для проведения план–факт анализа на этапе стратегического налогового планирования позволит сформировать показатели прогнозные, в том числе включаемые в систему сбалансированных показателей.

При разработке методики на уровне государства, необходимо учитывать предложение российского союза промышленников и предпринимателей – оценивать уровень фискальной нагрузки как соотношение суммы налоговых платежей (за вычетом налога на доходы физических лиц) в консолидированный бюджет Российской Федерации, взносов во внебюджетные фонды Российской Федерации и страховых премий на обязательное страхование ответственности владельцев опасных производственных объектов в разрезе видов экономической деятельности к валовой добавленной стоимости за вычетом амортизации.

Отличием данного подхода является то, что такой подход оценивает долю налоговых платежей в доходах организаций по видам экономической деятельности. Тем самым оценивается, на какую отрасль больше или меньше остальных приходится уплаченных налогов и страховых взносов в бюджетную систему Российской Федерации, что на наш взгляд, необходимо для стимулирования развития определенных отраслей производства.

2 ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АН ИВС-НЕДВИЖИМОСТЬ

2.1 Общая характеристика предприятия

Компания «Инвест Бизнес Консалтинг» (Международное название – Invest Business Consulting, ИВС) основана в августе 2005 года. Первое упоминание ИВС-недвижимость в СМИ – 26 августа 2005 года.

Стратегия компании направлена на работу с коммерческой и жилой недвижимостью, инвестиционными проектами, продажей действующего бизнеса, привлечение и планирование инвестиций, активами промышленных предприятий. Компания сконцентрирована на достижении результатов и целей своих клиентов, получении максимальных выгод и привилегий клиентами компании.

В ноябре 2009 года компания активно заявила о себе, захватив существенную долю рынка коммерческой недвижимости: акцент был сделан на VIP-операции с коммерческой недвижимостью и инвестиционные сделки, с сохранением полного цикла работы агентства недвижимости.

В ноябре 2010 г. – «Инвест Бизнес Консалтинг» объединилась с АН «Навигатор» под единым брендом «ИВС-Недвижимость», укрепив свои позиции на рынке. В 2010 году открыто новое направление: управление коммерческой недвижимостью.

В декабре 2010 года по итогам конкурса «Риэлторская компания», который ежегодно проводит портал о недвижимости domchel.ru, компания «ИВС Недвижимость» признана «Открытием года 2010». Почетный диплом был вручен за активную работу, весомое расширение перечня услуг и слияние с одним из челябинских агентств недвижимости.

В апреле 2011 г. компания организовала «ИВС Центр», в котором проходят мероприятия различной направленности: пресс-конференции по актуальным темам и обучение специалистов по недвижимости.

Персонал компании представляет собой высокопрофессиональную слаженную команду единомышленников, объединенных общим стремлением, направленным на эффективную реализацию услуг ИВС-недвижимость.

Организационная структура представлена на рисунке 2.

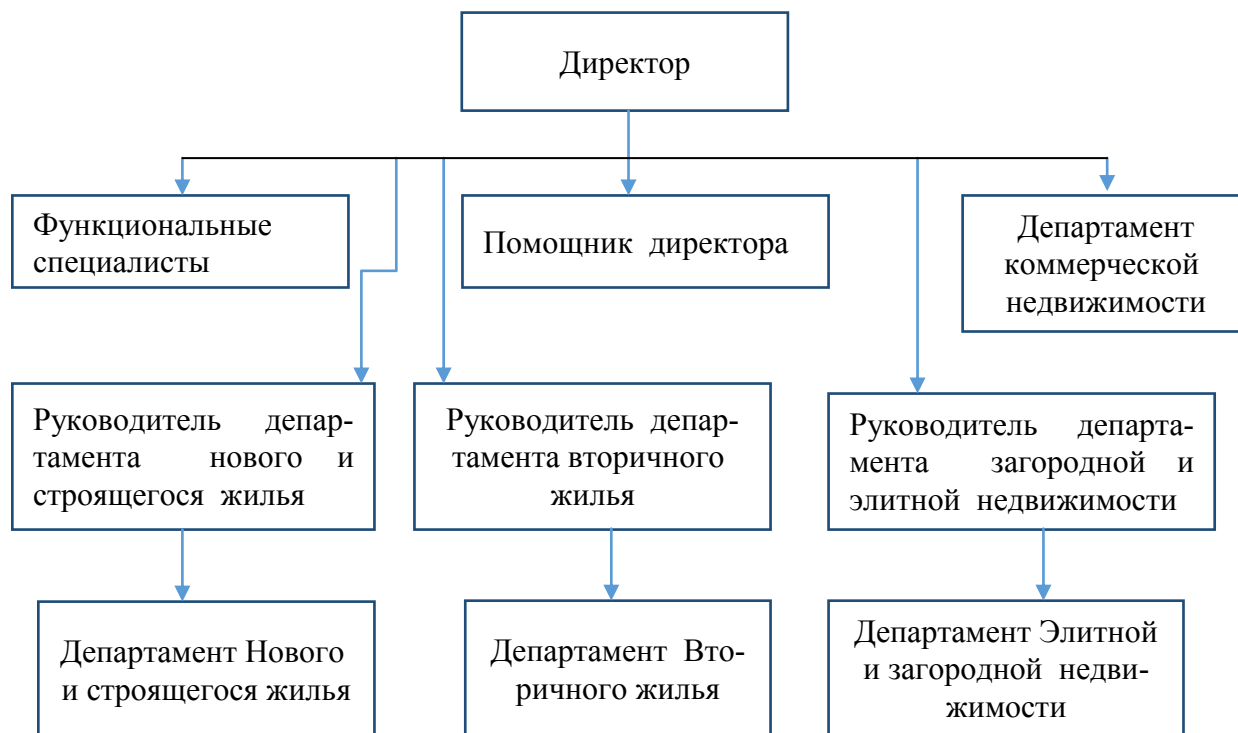


Рисунок 2– Организационная структура ООО «ИВС-недвижимость»

Функциональные специалисты: менеджер по рекламе, системный администратор, бизнес тренер, юрист, главный бухгалтер.

Ведение бухгалтерского учета осуществляется аутсорсинговой фирмой.

Численность персонала по департаментам:

- 1) Департамент коммерческой недвижимости – 3 человек;
- 2) Департамент нового и строящегося жилья – 6 человек;
- 3) Департамент вторичного жилья – 10 человек;
- 4) Департамент загородной и элитной недвижимости – 4 человека.

В состав имущества входит офисная техника и мебель, офис в аренде.

Исходя из описания предприятия можно сделать вывод, что основная налоговая нагрузка будет состоять из отчислений с заработной платы и налог на прибыль.

Штатное расписание приведено в таблице 3 и 4.

Таблица 3 – Штатное расписание ООО «ИВС-недвижимость» за 2015 год

Должность	Штатных единиц	Численность, чел.	Тарифная ставка, руб.	Оклад, руб.	Надбавка		Уральский коэф.	Итого начислено
					Ставка	Сумма, руб.		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Директор	1	1	25 000	25 000	250%	62 500	13 125	100 625
Помощник директора	1	1	9 200	9 200	110%	10 120	2 898	22 218
Менеджер по рекламе	1	1	9 200	9 200	160%	14 720	3 588	27 508
Системный администратор	0,5	1	9 200	9 200	160%	14 720	3 588	27 508
Бизнес тренер	0,5	1	12 500	12 500	200%	25 000	5 625	43 125
Юрист	2	2	12 500	25 000	200%	50 000	11 250	86 250
Главный бухгалтер	0,5	1	12 500	12 500	160%	20 000	4 875	37 375
Департамент коммерческой недвижимости	3	3	9 200	27 600	160%	44 160	10 764	82 524
Департамент нового и строящегося жилья	6	6	9 200	55 200	160%	88 320	21 528	165 048
Департамент вторичного жилья	10	10	9 200	92 000	160%	147 200	35 880	275 080
Департамент загородной и элитной недвижимости	4	4	9 200	36 800	160%	58 880	14 352	110 032
Итого				314 200			127 473	977 293

В таблице 3 приведено штатное расписание АН ИВС-недвижимость за 2015 год, в котором отражены экономические показатели для различных специалистов и подразделений компании.

Таблица 4 – Штатное расписание ООО «ИВС-недвижимость» за 2016 год

Должность	Штатных единиц	Численность, чел.	Тарифная ставка, руб.	Оклад, руб.	Надбавка		Уральский коэф.	Итого начислено
					Ставка	Сумма, руб.		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Директор	1	1	20 000	20 000	350%	70 000	13 500	103 500
Помощник директора	1	1	8 600	8 600	130%	11 180	2 967	22 747
Менеджер по рекламе	1	1	8 600	8 600	180%	15 480	3 612	27 692
Бизнес тренер	0,5	1	10 500	10 500	260%	27 300	5 670	43 470
Юрист	2	2	10 500	21 000	260%	54 600	11 340	86 940
Главный бухгалтер	0,5	1	10 500	10 500	210%	22 050	4 883	37 433
Департамент коммерческой недвижимости	3	3	8 600	25 800	180%	46 440	10 836	83 076
Департамент нового и строящегося жилья	6	6	8 600	51 600	180%	92 880	21 672	166 152
Департамент вторичного жилья	10	10	8 600	86 000	180%	154 800	36 120	276 920
Департамент загородной и элитной недвижимости	4	4	8 600	34 400	180%	61 920	14 448	110 768
Итого				285 600			128 660	986 390

В таблице 4 приведено штатное расписание АН ИВС-недвижимость за 2016 год, в котором отражены экономические показатели для различных специалистов и подразделений компании.



Рисунок 3 – Динамика заработных плат сотрудников ООО «IBC недвижимость»

Наибольшая сумма затрат по ФОТ приходится на департамент коммерческой недвижимости, затем по убывающей – вторичного жилья, департамент нового и строящегося жилья, загородной и элитной недвижимости. Самая высокая заработная плата – у директора организации, на втором месте по этому показателю – юрист и менеджеры департамента вторичного жилья, после них – менеджеры нового и строящегося жилья, бизнес-тренер, департамент коммерческой недвижимости.

Компания «IBC-Недвижимость», используя многолетний опыт работы с недвижимостью, помогает клиентам решить поставленные перед ними задачи в кратчайшие сроки. Успешность деятельности видно по результатам (таблица 5).

Таблица 5 – Основные экономические показатели за 2015–2016 год

	2015 г.	2016 г.	отклонение	темп роста, %
Доходы, т.р.	25 725	25 098	-627	98%
Расходы, т.р.	15 293	14 821	-472	97%
Заработная плата, т.р.	11 728	11 837	109	101%
Аренда, т.р.	1 763	1 228	-536	70%
ГСМ, т.р.	747	781	33	104%
Связь, т.р.	186	149	-37	80%

Окончание таблицы 5

	2015 г.	2016 г.	отклонение	темп роста, %
Реклама (визитки, буклеты), т.р.	114	125	11	110%
Прочие, т.р.	515	502	-13	98%
Услуги сторонних организаций (ведение бух.учета, почта), т.р.	240	200	-40	83%
Прибыль до налогообложения, т.р.	10 432	10 277	-156	99%
УСН, т.р.	821	808	-13	98%
Чистая прибыль, т.р.	9 611	9 468	-143	99%
Расходы, не учитываемые в налогооблагаемой базе, т.р.	2 736	2 780	44	102%
Нераспределенная прибыль, т.р.	6 875	6 688	-187	97%
Рентабельность	1,682	1,693	0,01	101%
Окупаемость затрат	0,628	0,651	0,02	104%
Норма прибыли	0,405	0,409	0,04	101%

В таблице 5 показаны основные экономические показатели компании за 2015 и 2016 гг., отклонения по годам и рассчитаны некоторые показатели экономической компании.



Рисунок 4 – Динамика состава выручки ООО «ИВС-недвижимость»

Из таблицы и рисунка видно, что основная сумма затрат приходится на заработную плату, чистая прибыль составляет практически четверть выручки. Это очень хороший показатель. И это при том, что расходы, не учитываемые в налогооблагаемой базе при расчете налога на прибыль составляют около 40% чистой прибыли.

В 2016 году выручка снизилась на 2%, но за счет спада активности на рынке недвижимости. Расходы сокращены меньше – на 3% в сравнении с 2015 годом. Увеличение расходов на заработную плату составило 109 тыс. руб. (+1%). Снижение арендной платы на 536 т. р. (–30%) в 2016 году позволило компенсировать увеличение расходов на оплату труда, ГСМ, рекламу, отчисления с заработной платы в части суммы, не вошедшей в налогооблагаемую базу налог на прибыль.

Далее приведены расшифровки расходов организации на ГСМ из расчета среднего расхода топлива 16,9л/100 км в 2015 и 2016 году, и при средней стоимости 1 л топлива в 2015 году 33,5 руб./л, в 2016 году 35 руб./л.

Таблица 6 – Расходы ООО «ИВС-недвижимость» на ГСМ 2015 год

Сотрудник	Длина пути, км	Компенсация, руб.
Директор	880	4 982,1
Департамент коммерческой недвижимости	1 320	7 473,2
Департамент нового и строящегося жилья	2 640	14 946,4
Департамент вторичного жилья	4 400	24 910,6
Департамент загородной и элитной недвижимости	1 760	9 964,2
Итого:	11 000	62 276,5
Справочно: Расход топлива 16,9л/100км Средняя цена топлива 33,5руб/л		

Согласно данным таблицы 6 мы можем оценить расходы на ГСМ в 2015 году по каждому из подразделений.

Таблица 7 – Расходы ООО «ИВС-недвижимость» на ГСМ 2016 год

Сотрудник	Длина пути, км	Компенсация, руб.
Директор	880	5 205,2
Департамент коммерческой недвижимости	1 320	7 807,8
Департамент нового и строящегося жилья	2 640	15 615,6
Департамент вторичного жилья	4 400	26 026,0
Департамент загородной и элитной недвижимости	1 760	10 410,4
Итого:	11 000	65 065,0
Справочно: Расход топлива 16,9л/100км Средняя цена топлива 35руб/л		

Согласно данным таблицы 7 мы можем оценить расходы на ГСМ в 2016 году по каждому из подразделений.

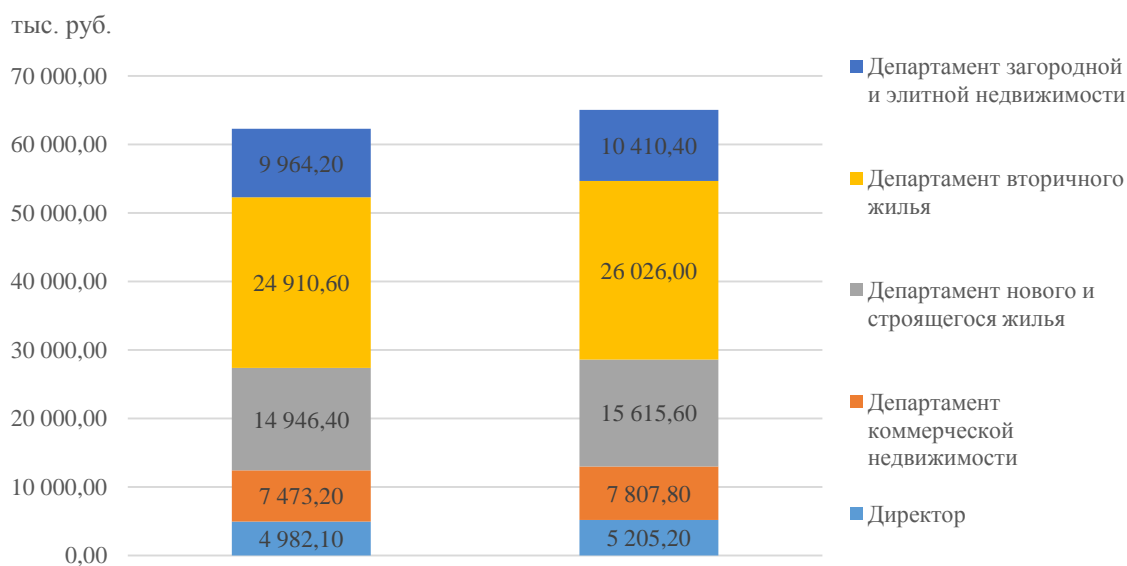


Рисунок 5 – Динамика расходов на ГСМ ООО «ИВС-недвижимость»

Наибольшая сумма затрат по ГСМ приходится на департамент вторичного жилья, расходы на ГСМ департамента нового и строящегося жилья составляют около 60% затрат первого департамента. На затраты ГСМ департамента загородной и элитной недвижимости приходится около 15% всей суммы затрат по данной статье.

Департамент коммерческой недвижимости и директор ввиду самой низкой потребности в передвижении в рабочих целях, получают самые меньшие из всех суммы.

Размер компенсации рассчитывался по формуле:

$$K_{ГСМ} = \frac{\text{Длина пути}}{100\text{км}} \times \text{Расход топлива} / 100\text{км} \times \text{Цена 1л.топлива}.$$

Из-за удорожания 1л топлива расходы на компенсацию ГСМ по служебным

командировкам, подтвержденным путевыми листами, расходы по ГСМ увеличились на 4% ($65065 / 62276,5 * 100\%$).

Данный вид расходов является частью себестоимости услуг агентства, и полностью исключен не может быть, но затраты можно оптимизировать, пересмотрев маршруты либо время передвижения по ним.

Далее приведена расшифровка расходов на связь из расчета 500 руб. на человека в 2015 году и 400 руб. на человека в 2016 году.

Таблица 8 – Компенсация связи в ООО «ИВС-недвижимость» в 2015 году

Сотрудник	Число сотрудников	Сумма, руб.
Директор	1	500
Помощник директора	1	500
Менеджер по рекламе	1	500
Системный администратор	1	500
Бизнес тренер	1	500
Юрист	2	1 000
Главный бухгалтер	1	500
Департамент коммерческой недвижимости	3	1 500
Департамент нового и строящегося жилья	6	3 000
Департамент вторичного жилья	10	5 000
Департамент загородной и элитной недвижимости	4	2 000
Итого	31	15 500

В таблице 8 показаны показатели расходов на связь сотрудников в 2015 году.

Таблица 9 – Компенсация связи в ООО «ИВС-недвижимость» в 2016 году

Сотрудник	Число сотрудников	Сумма, руб.
Директор	1	400
Помощник директора	1	400
Менеджер по рекламе	1	400
Системный администратор	1	400
Бизнес тренер	1	400
Юрист	2	800
Главный бухгалтер	1	400
Департамент коммерческой недвижимости	3	1 200
Департамент нового и строящегося жилья	6	2 400
Департамент вторичного жилья	10	4 000
Департамент загородной и элитной недвижимости	4	1 600
Итого	31	12 400

Расходы на связь были сокращены в 2016 году не только из-за необходимости, но и благодаря возможностям рынка сотовой связи – переход на более дешевый тариф.

В таблице 10 отражены расходы на аренду офиса в 2015–2016 г.

Таблица 10 – Аренда офиса ООО «ИВС-недвижимость» в 2015–2016 году

Год	Площадь, кв.м.	Цена 1 кв.м.	Сумма аренды в месяц, руб.
2015 г.	186	790	146 940
2016 г.	186	550	102 300

Благодаря снижению спроса на рынке недвижимости агентству удалось снизить расходы по аренде помещения для офиса на 30% (102300/146940*100%).

Рынок недвижимости меняется с фантастической скоростью. То, что работало на покупку и продажу объектов вчера, не срабатывает сегодня. Компания «ИВС-недвижимость» уделяет особое внимание повышению уровня квалификации своих сотрудников.

2.2 Практика исчисления налогов и оценка налоговой нагрузки предприятия

Оценим налоговую нагрузку на организацию по методикам, приведенным в разделе 1.2 работы.

По методике, разработанной Министерством финансов РФ [20].

$$НН_{2015} = \frac{11728 * 30,2\% + 821}{25725} \times 100\% = 16,96\% ,$$

$$НН_{2016} = \frac{11837 * 30,2\% + 808}{25098} \times 100\% = 17,46\% .$$

При отклонении выручки на (-2%), налоговая нагрузка увеличилась на 0,5%.

Указанная методика может успешно применяться для организаций, использующих специальные налоговые режимы, ведь у них именно выручка от реализации является полноценным источником уплаты налогов.

Методика М.Н. Крейниной предполагает сопоставление налога и источника его уплаты [65]:

$$HH_{2015} = \frac{25725 - 15293 - 6875}{25725 - 15293} \times 100\% = 34,1\% ,$$

$$HH_{2016} = \frac{25098 - 14821 - 6688}{25098 - 14821} \times 100\% = 34,7\% .$$

Данный расчет показывает, что суммарная величина уплаченных налогов в 2015 году составляла 34,1% от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а в 2016 году увеличилась до 34,7%. С точки зрения этой методики снижение

выручки на 2% увеличило налоговую нагрузку на 0,6%.

Методика М.Л. Литвина [5]:

$$HH_{2015} = \frac{11728 * 30,2\% + 821}{10432} \times 100\% = 41,8\% ,$$

$$HH_{2016} = \frac{11837 * 30,2\% + 808}{10277} \times 100\% = 42,7\% .$$

Трактовка полученных результатов такова: при снижении выручки на 2% на выплату налогов в 2015 году потрачено 41,8% добавленной стоимости, в 2016 году – 42,7%. Налоговая нагрузка увеличилась на 0,9%. НДС в приведенных расчетах не учтен, поскольку с мнением Литвина есть расхождения – НДС входит в состав начисленной заработной платы и потому в данном случае относится к налоговой нагрузке не предприятия, а работника.

Методика Т.К. Островенко [4]:

Обобщающие показатели, характеризующие налоговую нагрузку экономического субъекта:

- 1) налоговая нагрузка на доходы предприятия НДС

$$HH_{Д2015} = \frac{11728 * 30,2\% + 821}{25725} \times 100\% = 17\% ,$$

$$HH_{Д2016} = \frac{11837 * 30,2\% + 808}{25098} \times 100\% = 17,5\% .$$

2) налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия ННф

$$HH_{Ф2015} = \frac{11728 * 30,2\% + 821}{0,5 * (1373 + 4350)} \times 100\% = 38,1\% ,$$

$$HH_{Ф2016} = \frac{11837 * 30,2\% + 808}{0,5 * (4350 + 6753)} \times 100\% = 19,7\% .$$

3) налоговая нагрузка на собственный капитал ННск

$$HH_{СК2015} = \frac{11728 * 30,2\% + 821}{0,5 * (1298 + 3955)} \times 100\% = 41,5\% ,$$

$$HH_{СК2016} = \frac{11837 * 30,2\% + 808}{0,5 * (3955 + 6013)} \times 100\% = 22\% .$$

4) налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения ННп

$$HH_{П2015} = \frac{11728 * 30,2\% + 821}{6875} \times 100\% = 41,8\% ,$$

$$HH_{П2016} = \frac{11837 * 30,2\% + 808}{6688} \times 100\% = 42,7\% .$$

Частные показатели, характеризующие налоговую нагрузку экономического субъекта:

1) налоговая нагрузка на себестоимость ННс

$$HH_{С2015} = \frac{11728 * 30,2\%}{15293} \times 100\% = 23,2\% ,$$

$$HH_{C2016} = \frac{11837 * 30,2\%}{14821} \times 100\% = 24,1\% .$$

2) налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения ННфр

$$HH_{P2015} = \frac{821}{10432} \times 100\% = 7,87\% ,$$

$$HH_{P2016} = \frac{808}{10277} \times 100\% = 7,87\% .$$

По методике Е.А. Кировой [63]:

Абсолютная налоговая нагрузка:

$$АНН_{2015} = 821 + 11728 \times 30,2\% = 4363,$$

$$АНН_{2016} = 808 + 11837 \times 30,2\% = 4383.$$

Вновь созданная стоимость продукции:

$$ВСС_{2015} = 11728 + 11728 \times 0,302 + 10432 = 25701 \text{ т.р.},$$

$$ВСС_{2016} = 11837 + 11837 \times 0,302 + 10277 = 25688 \text{ т.р.}$$

Относительная налоговая нагрузка:

$$ОНН_{2015} = \frac{4363}{25701} \times 100\% = 17\% ,$$

$$ОНН_{2016} = \frac{4383}{25688} \times 100\% = 17,1\% .$$

Сведем данные в таблицу для наглядности полученных данных и для проведения сравнительного анализа налоговой нагрузки с точки зрения:

– нагрузки на доходы;

- нагрузки на финансовые ресурсы;
- нагрузки на собственный капитал;
- нагрузки на прибыль до налогообложения;
- нагрузки на себестоимость;
- нагрузки на прибыль до налогообложения.

Таблица 11 – Анализ налоговой нагрузки ООО «ИВС-недвижимость»

Автор методики	2015 г.	2016 г.	Отклонение
1. МинФин	16,96%	17,46%	0,5%
2. Крейнина	34,1%	34,9%	0,8%
3. Литвин	41,8%	42,7%	0,9%
4. Островенко			
4. 1. Общие показатели налоговой нагрузки			
налоговая нагрузка на доходы предприятия ННд	17,0%	17,5%	0,5%
налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия ННф	38,1%	19,7%	-18,4%
налоговая нагрузка на собственный капитал ННск	41,5%	22,0%	-19,5%
налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения ННп	41,8%	42,7%	0,9%
4. 2. Частные показатели налоговой нагрузки			
Налоговая нагрузка на себестоимость ННС	23,2%	24,1%	0,9%
Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения ННфр	7,87%	7,87%	0,0%
5. Кирова Е.А.	17,0%	17,1%	0,1%

В таблице 11 показаны относительные показатели налоговой нагрузки в 2015-2016 гг.



Рисунок 6 – Уровень налоговой нагрузки на различные сферы деятельности предприятия

По методике МинФина, Островенко и Кировой налоговая нагрузка в 2015 году составила 17%, в 2016 году 17,5%. Это налоговая нагрузка на доходы организации.

Согласно положениям Концепции системы планирования выездных налоговых проверок это высокий уровень налоговой нагрузки. Вероятность попадания в группу налогоплательщиков для камеральных проверок – минимальная.

По другим методикам и показателям налоговая нагрузка предприятия высока в основном за счет того, что в них оценивается отношение налогов к показателям баланса – собственному капиталу, финансовым активам.

Для оценки эффективности решений, принятых предприятием в отношении оптимизации налоговой нагрузки, сравним налоговую нагрузку, которая могла быть у предприятия при применении общей системы налогообложения.

$$НДС_{2015} = 25725 * \frac{18\%}{118\%} - (1763 + 747 + 186 + 114 + 515) * \frac{18\%}{118\%} = 3416 \text{ тыс. руб.},$$

$$НДС_{2016} = 25098 * \frac{18\%}{118\%} - (1228 + 781 + 149 + 125 + 502) * \frac{18\%}{118\%} = 3403 \text{ тыс. руб.}$$

Выручка–нетто:

$$2015 \text{ г.: } 25725 - 3416 = 21802 \text{ тыс. руб.},$$

$$2016 \text{ г.: } 25098 - 3827 = 21270 \text{ тыс. руб.}$$

Расходы без НДС (кроме заработной платы, страховых взносов и аутсорсинга):

$$2015 \text{ г.: } (1763 + 747 + 186 + 114 + 515) * \left(1 - \frac{18\%}{118\%}\right) = 2818 \text{ тыс. руб.},$$

$$2016 \text{ г.: } (1228 + 781 + 149 + 125 + 502) * \left(1 - \frac{18\%}{118\%}\right) = 2360 \text{ тыс. руб.}$$

При выборе системы налогообложения предприятия стараются оптимизировать издержки, но каждая система налогообложения имеет свои положительные и отрицательные стороны. Поэтому для выбора системы налогообложения целесообразно провести предварительную оценку, рассчитать налоговую нагрузку при общей системе налогообложения, чтобы иметь полное представление о том, в каком направлении необходима оптимизация расходов и какие налоговые льготы можно применять.

Составим таблицу 12 с расчетом финансовых результатов работы предприятия при применении ОСНО.

Таблица 12 – Финансовый результат работы ООО «ИВС-недвижимость» при изменении общей системы налогообложения

	2015 г.	2016 г.	Отклонение	Темп роста, %
Доходы	21 802	21 270	-532	98%
Расходы	18 328	17 971	-356	98%
Заработная плата	11 728	11 837	109	101%
Отчисления в фонды	3 542	3 575	33	101%
Аренда	1 494	1 040	-454	70%
ГСМ	633	662	28	104%
Связь	158	126	-32	80%
Реклама (визитки, буклеты)	97	106	9	110%
Прочие	436	425	-11	98%
Услуги сторонних организаций (ведение бухг.учета, почта)	240	200	-40	83%
Прибыль до налогообложения	3 475	3 299	-175	95%
Налог на прибыль	695	660	-35	95%
Чистая прибыль	2 780	2 639	-140	95%

В таблице 12 показаны возможные показатели при изменении системы налогообложения в 2015-2016 гг.

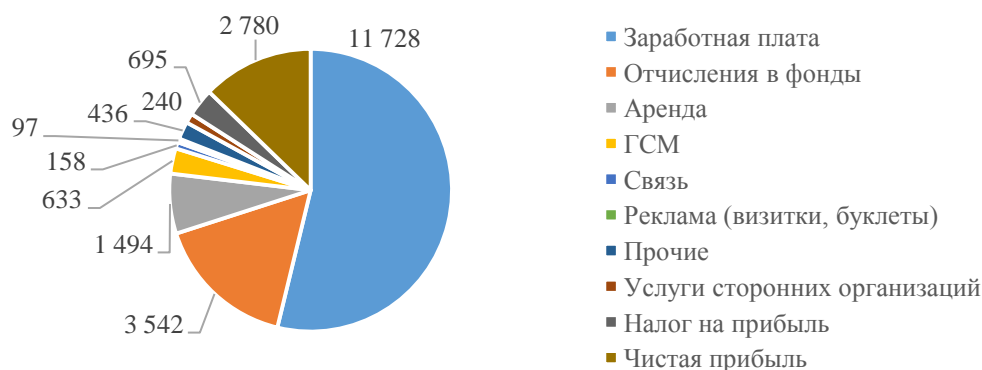


Рисунок 7–Структура выручки предприятия при ОСНО за 2015 г.

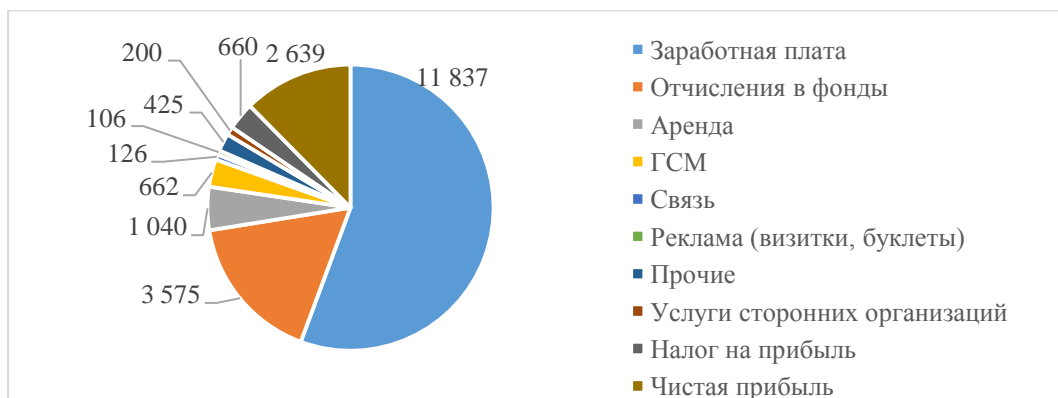


Рисунок 8 – Структура выручки предприятия при ОСНО за 2016 г.

При применении ОСНО прибыль до налогообложения меньше, что в основном обусловлено выделением из суммы доходов и расходов НДС. Прибыль при УСН, остающаяся после вычета из нее и расходов, не уменьшающих налогооблагаемую базу по УСН, выше чистой прибыли при применении ОСНО:

В 2015 году: 6875 тыс. руб. (УСН) > 2780 тыс. руб. (ОСНО),

В 2016 году: 6688 тыс. руб. (УСН) > 2639 тыс. руб. (ОСНО),

$$НП_{2015} = (21802 - 2818 - 240 - 11782 \times 1,302) \times 0,2 = 695 \text{ тыс. руб.},$$

$$НП_{2016} = (21270 - 2360 - 200 - 11837 \times 1,302) \times 0,2 = 660 \text{ тыс. руб.},$$

$$НИ_{2015} = 0,5 \times (345 + 328) \times 2,2\% = 7 \text{ тыс. руб.},$$

$$НИ_{2016} = 0,5 \times (328 + 311) \times 2,2\% = 7 \text{ тыс. руб.},$$

$$ВЗ_{2015} = 11728 \times 0,302 = 3542 \text{ тыс.руб.},$$

$$ВЗ_{2016} = 11837 \times 0,302 = 3575 \text{ тыс.руб.}$$

Полученные данные сведем в таблицу 13.

Таблица 13 – Расчет налогов ООО «ИВС-недвижимость» при применении ОСНО

Налог	2015 г.	2016 г.	Отклонение	Темп роста, %
НДС	3 416	3 403	-13	100%
Налог на прибыль	695	660	-35	95%
Налог на имущество	7	7	0	95%
Отчисления в фонды	3 542	3 575	33	101%
Итого	7 660	7 645	-15	100%
Отклонение от суммы налогов при УСН ("-" экономия, "+" перерасход)	4 822	4 800	-22	100%

В таблице 13 показаны расчетные показатели налоговой нагрузки при применении ОСНО в 2015-2016 гг.

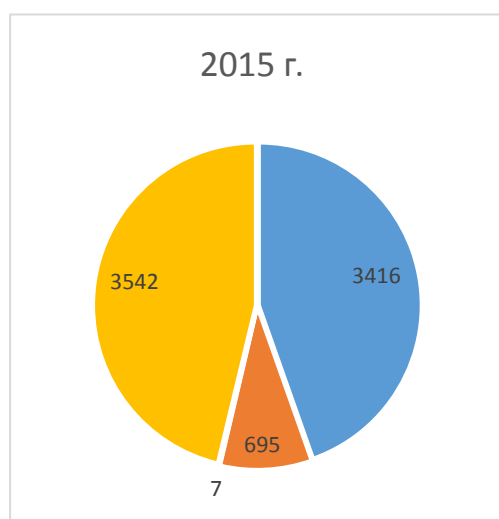
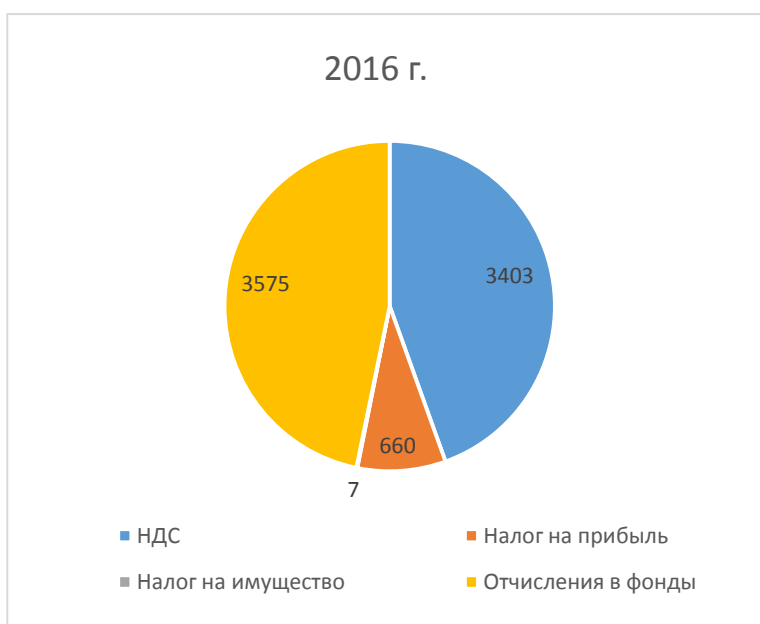


Рисунок 9 – Структура налогов при ОСНО в 2015 и



2016 гг.

Принятое решение о применении УСН выгодно организации, поскольку позволяет снизить нагрузку в сравнении с ОСНО в 2 раза благодаря освобождению от уплаты НДС, налога на прибыль и имущество. Также можно сказать, что при падении выручки на 2%, сумма налогов снизилась на 1%– зависимость налогов от доходов выше.

Рассчитаем показатели налоговой нагрузки по методикам, примененным к показателям предприятия ранее.

Методика, разработанная Министерством финансов РФ [84]:

$$HH'_{2015} = \frac{3542 + 695 + 7}{25725 * (1 - 0,1525)} \times 100\% = 19,47\% ,$$

$$HH'_{2016} = \frac{3575 + 660 + 7}{25098 * (1 - 0,1525)} \times 100\% = 19,94\% .$$

Методика М.Н. Крейниной [65]:

$$HH'_{2015} = \frac{21802 - 18328 - 2780}{21802 - 18328} \times 100\% = 20\%$$

$$HH'_{2016} = \frac{21270 - 17971 - 2639}{21270 - 17971} \times 100\% = 20\%$$

Методика М.Л. Литвина [68]:

$$HH'_{2015} = \frac{9185}{21802} \times 100\% = 42,1\%$$

$$HH'_{2016} = \frac{9183}{21270} \times 100\% = 43,2\%$$

Методика Т.К. Островенко [71]:

Обобщающие показатели:

1) налоговая нагрузка на доходы предприятия ННд

$$HH'_{д2015} = \frac{9185}{21802} \times 100\% = 42,1\% ,$$

$$HH'_{д2016} = \frac{9183}{21270} \times 100\% = 43,2\% .$$

2) налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия ННф

$$HH'_{\phi 2015} = \frac{9185}{0,5 * (1248 + 125 + 4028 + 589)} \times 100\% = 76,7\% ,$$

$$HH'_{\phi 2016} = \frac{9183}{0,5 * (4028 + 589 + 6667 + 687)} \times 100\% = 38,4\% .$$

3) налоговая нагрузка на собственный капитал ННск

$$HH'_{CK 2015} = \frac{9185}{0,5 * (1298 + 4616)} \times 100\% = 77,6\% ,$$

$$HH'_{CK 2016} = \frac{9183}{0,5 * (4616 + 7353)} \times 100\% = 38,4\% .$$

4) налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения ННп

$$HH'_{П 2015} = \frac{9185}{2780} \times 100\% = 264,3\% ,$$

$$HH'_{CK 2016} = \frac{9183}{2639} \times 100\% = 278,3\% .$$

Частные показатели, характеризующие налоговую нагрузку экономического субъекта [2]:

1) налоговая нагрузка на себестоимость ННс

$$HH'_{C 2015} = \frac{9185}{18328} \times 100\% = 38\% ,$$

$$HH'_{C 2016} = \frac{9183}{17971} \times 100\% = 38,9\% .$$

2) налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения ННфр

$$HH'_{P 2015} = \frac{695 + 7}{2780} \times 100\% = 25,3\% ,$$

$$НН'_{P2016} = \frac{660 + 7}{2639} \times 100\% = 25,3\% .$$

По методике Е.А. Кировой [84] абсолютная налоговая нагрузка:

$$АНН_{2015} = 9185 \text{ тыс. руб.},$$

$$АНН_{2016} = 9183 \text{ тыс. руб.}$$

Вновь созданная стоимость продукции:

$$ВСС_{2015} = 11728 + 11728 \times 0,302 + 3475 = 18744 \text{ тыс.руб.},$$

$$ВСС_{2016} = 11837 + 11837 \times 0,302 + 3299 = 18710 \text{ тыс.руб.}$$

Относительная налоговая нагрузка:

$$ОНН_{2015} = \frac{9185}{25725} \times 100\% = 35,7\% ,$$

$$ОНН_{2016} = \frac{9183}{25098} \times 100\% = 36,6\% .$$

Сведем данные в таблицу 14.

Таблица 14 – Налоговая нагрузка ООО «ИВС-недвижимость» ОСНО 2015–2016 гг.

Автор методики	2015 г.	2016 г.	Отклонение
1. МинФин	19,47%	19,94%	0,47%
2. Крейнина	20,0%	20,0%	0,0%
3. Литвин	42,1%	43,2%	1,0%
4. Островенко			0,0%
4. 1. Общие показатели налоговой нагрузки			
налоговая нагрузка на доходы предприятия ННд	42,1%	43,2%	1,0%
налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия ННф	76,7%	38,4%	-38,3%
налоговая нагрузка на собственный капитал ННск	77,6%	38,4%	-39,3%
налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения ННп	264,3%	278,3%	14,0%

Автор методики	2015 г.	2016 г.	Отклонение
4. 2. Частные показатели налоговой нагрузки			
Налоговая нагрузка на себестоимость НДС	38,0%	38,9%	0,9%
Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения ННфр	25,3%	25,3%	0,0%
5. Кирова	35,7%	36,6%	0,9%

В таблице 14 показан сравнительный анализ налогового бремени при расчете по различным методикам по данным за 2015-2016 гг.



Рисунок 10 – Структура налоговой нагрузки при ОСНО за 2015–2016 г.

При применении общей системы налогообложения методика МинФина и Крейниной дают близкие по значению результаты: в 2015 и 2016 году налоговая нагрузка близка к 20%. Близкие по значению оценки дают методики Литвиной, Островенко и Кировой – значения колеблются около 40% (+/-2%).

При сравнении налоговой нагрузки видно, что применение УСН дает существенную экономию на налогах и улучшает финансовый результат деятельности.

2.3 Формы налогового планирования, применяемые организацией, и их влияние на размер налоговой нагрузки

К основным видам деятельности по налоговому планированию в ООО «ИВС-недвижимость» относятся:

- сбор и систематизация информации по проблемам налогообложения (мониторинг налогового законодательства);
- текущее налоговое планирование и текущий контроль за выполнением налоговых обязательств;
- экспертиза экономических проектов, планов и управленческих решений с точки зрения налогового законодательства;
- разработка и осуществление мероприятий по оптимизации налоговых обязательств в соответствии с изменениями национального законодательства или норм международного налогового права.

Общее руководство процессом планирования, исчисления и уплаты налоговых платежей, а также контроль за деятельностью сектора, ответственного за налогообложение, осуществляет генеральный директор ООО «ИВС-недвижимость».

Следующий уровень соподчинения представлен бухгалтерией во главе с главным бухгалтером и юристом. В функциональном аспекте бухгалтерия отвечает за своевременность, полноту и точность исчисления налоговых платежей, а также в порядке согласования участвует в разработке плана налоговых отчислений на будущий год.

Директор контролирует, используя в основном субъективные показатели, процесс налогового планирования и своевременность уплаты налоговых платежей, исходя из заданных параметров, опираясь на данные, предоставляемые финансовым управлением, посредством принятия директивных указаний по улучшению и рационализации работы в области налогового менеджмента. Кроме

того, директор является ответственным за организацию системы налогового менеджмента на предприятии в целом.



Рисунок 11 – Схема налогового планирования в ООО «IBC-недвижимость»

В процессе налогового планирования на ООО «IBC-недвижимость» используется помощь сторонних консультантов, в качестве которых выступают сотрудники аудиторской фирмы «Авуар» (г. Челябинск). Основные вопросы консультирования:

–правильность исчисления налоговых платежей; адекватность применения налоговых льгот при расчете налоговых деклараций;

–мнение аудиторов по сложным, имеющим неоднозначное толкование вопросам налогообложения.

Кроме этого, при разрешении сложных вопросов применения действующего налогового законодательства предприятие пользуется правом, предусмотренным

пп. 2 п. 1 ст. 21 НК РФ, и обращается с официальными запросами в налоговые органы в целях получения необходимых разъяснений [1].

Руководство ООО «ИВС-недвижимость» особенно подчеркивает необходимость текущего планирования, выделяя следующие мероприятия (таблица 15).

Таблица 15 – Мероприятия по текущему налоговому планированию в ООО «ИВС-недвижимость»

Налоговая нагрузка	Мероприятия и требования к персоналу	Периодичность
10 – 30%	Четкое ведение бухгалтерского учета, внутреннего документооборота, использование прямых льгот	Разовые мероприятия
	Уровень профессионального бухгалтера. Разовые консультации внешнего налогового консультанта	
30 – 55%	Налоговое планирование становится частью общей системы финансового управления и контроля, специальная подготовка (планирование) контрактных схем типовых, крупных и долгосрочных контрактов. Требуется наличие специально подготовленного персонала, контроль и руководство со стороны финансового директора. Абонентское обслуживание в специализированной компании	Регулярные мероприятия
55 – 80%	Важнейший элемент создания и стратегического планирования деятельности организации и ее текущей ежедневной деятельности по всем внешним и внутренним направлениям. Требуется наличие специально подготовленного персонала и организация тесного взаимодействия со всеми службами с организацией и контролем со стороны члена совета директоров. Постоянная работа с внешним налоговым консультантом и наличие налогового адвоката. Специальная программа развития, обязательный налоговый анализ и экспертиза любых организационных, юридических или финансовых мероприятий и инноваций налоговыми консультантами	Ежедневные мероприятия
Более 80%	Смена сферы деятельности и (или) налоговой юрисдикции	

При этом определяется конкретная роль сотрудников ООО «ИВС-недвижимость» в текущем планировании каждой сделки в отдельности.

Так, менеджер дает информацию по фактическим условиям сделки и по ее

результатам, которые планируется получить после ее завершения.

Бухгалтер проводит расчеты вариантов финансовой структуры сделки и отражение ее в бухгалтерском учете, используя нормы действующего налогового законодательства, нормы и правила бухгалтерского и финансового учета. Формулирует возможные с точки зрения процедуры, требующие юридического обоснования и согласования с контрагентом. Производит расчет сумм, причитающихся к платежам в бюджет, с учетом прямых и косвенных налогов.

Юрист анализирует процедуру сделки с точки зрения правовой защищенности, а также готовит необходимые документы с учетом «узких мест» при ее исполнении. Помогает бухгалтеру заранее обосновать трактовку и совершение (порядок учета) сделки и отражение в бухгалтерской отчетности ее результатов с учетом «узких мест» при ее исполнении.

Оптимизационный налоговый план ООО «ИВС-недвижимость» состоит из следующих разделов:

- 1) разработка календарного плана мероприятий по реализации налоговой схемы;
- 2) построение схемы исчисления налогов (в соответствии с выбранной системой налогообложения и конкретной налоговой схемой);
- 3) определение совокупных налоговых издержек;
- 4) определение дополнительных издержек, связанных с реализацией налоговой схемы;
- 5) расчет финансового результата деятельности предприятия (с учетом величины налоговых издержек и дополнительных издержек) и основных налоговых показателей, отражающий эффективность налогообложения;
- 6) учет налоговых рисков;
- 7) составление налогового календаря, отражающего обязательства предприятия по уплате налогов.

Для правильного установления отпускных цен на работы и услуги, корректного расчета затрат и финансовых результатов, формирования жизнеспособного плана денежных поступлений и выплат необходимо учесть установленную законодательством совокупность налогов, уплачиваемых предприятием. Поэтому в состав финансового и любого плана, разрабатываемого на предприятии, следует включать отдельным разделом расчет налогов.

Налоговые издержки учитываются при составлении плана доходов и расходов предприятия, основной целью которого является расчет финансового результата его деятельности. Форма составления плана доходов и расходов и показатели, входящие в его состав, напрямую зависят от налогового режима, под который подпадает рассматриваемое предприятие.

При составлении плана денежных поступлений и выплат (плана движения денежной наличности) налоги учитываются в разделе платежей предприятия. Назначение этого плана – правильное планирование денежной наличности, так как вполне рентабельные фирмы терпят банкротство из-за того, что у них не хватает оборотных средств. В плане денежных поступлений и выплат налоговые платежи по отдельным налогам включаются единой суммой. Все платежи строго относятся на тот месяц, где они планируются к уплате. Поэтому необходимо установить строгое соответствие между этим планом и налоговым календарем предприятия. План денежных поступлений и выплат позволяет оценить, в каком месяце у предприятия может возникнуть дефицит. Как правило, дефицит денежных средств приходится на периоды, наиболее отягощенные налоговыми платежами. Предприятию бывает затруднительно отсрочить уплату налогов, но те из платежей, уплату которых возможно варьировать во времени, оно может перенести на другой, более благоприятный период.

В заключительной части налогового раздела плана приводится расчет эффективности налогообложения. В качестве основного оценочного показателя возможно использовать показатель эффективности затрат на мероприятия, осуществляемые в рамках выбранной системы налогового планирования.

Заключительным этапом работы по внедрению налогового планирования на предприятии является процесс организации внутреннего налогового контроля. Основные функции по организации налогового контроля берет на себя руководитель ООО «ИВС-недвижимость».

Выводы по разделу два

При оптимизации налоговой нагрузки на ООО «ИВС-недвижимость» в основном используются:

- 1) метод принятия учетной политики с максимальным использованием предоставленных возможностей для снижения размера налоговых платежей;
- 2) метод применения законодательно установленных льгот и преференций для различных отраслей народного хозяйства и групп налогоплательщиков;
- 3) метод смены юрисдикции сбытового управления или центра принятия управленческих решений предприятия в виде учреждения самостоятельного юридического лица либо перенос самих производственных мощностей в пользу зоны льготного режима налогообложения и метод делегирования налоговой ответственности предприятию–сателлиту.

Кроме того, ООО «ИВС-недвижимость» широко использует так называемые «зачетные схемы», в основном по платежам в местный бюджет, и помощь сторонних организаций, специализирующихся на налоговой минимизации (выкупающих налоговую задолженность предприятий с дисконтом).

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АН ИВС-НЕДВИЖИМОСТЬ

3.1 Анализ способов оптимизации налогов предприятия

Анализ возможных путей оптимизации налогов в деятельности предприятия, поскольку от параметров деятельности зависят затраты, которые несет предприятие.

В налоговом кодексе РФ определены требования к объемам деятельности предприятий, численности сотрудников, видам деятельности, соблюдение которых позволяет применять специальные режимы налогообложения.

Помимо размеров налоговых отчислений специальные режимы имеют облегченный вариант бухгалтерского учета, который позволяет формировать базу данных, необходимую для исчисления налогов, в обязательном порядке. Расширенный учет при специальных режимах налогообложения ведется по желанию налогоплательщика.

Специальные режимы налогообложения – УСН, ЕНВД, ПСНО и ЕСХН – уже дают низкую налоговую нагрузку. А при правильном использовании правомерных схем можно еще больше сокращать налоговые платежи, оптимизируя налоговую базу.

Налоговые ставки на упрощёнке значительно ниже, чем налоговые ставки общей системы налогообложения. Для УСН с объектом "Доходы" налоговая ставка составляет всего 6%, а с 2016 года регионы получили право снижать налоговую ставку на УСН Доходы до 1%. Для УСН с объектом "Доходы минус расходы" налоговая ставка составляет 15%, но и она может быть снижена региональными законами вплоть до 5%.

Кроме пониженной налоговой ставки, у УСН Доходы есть и другое преимущество – возможность уменьшить авансовые платежи по единому налогу за счет перечисленных в этом же квартале страховых взносов. Работающие на

этом режиме юридические лица и индивидуальные предприниматели–работодатели могут уменьшить единый налог до 50%. ИП без работников на УСН могут учесть всю сумму взносов, в результате чего, при небольших доходах может вообще не быть единого налога к выплате.

На УСН Доходы минус расходы можно учитывать перечисленные страховые взносы в расходах при расчете налоговой базы, но такой порядок расчета действует и для других налоговых систем, поэтому его нельзя считать специфическим преимуществом упрощенной системы.

Таким образом, УСН, безусловно – самая выгодная для бизнесмена налоговая система, если налоги рассчитываются, исходя из полученных доходов. Менее выгодной, но только в некоторых случаях, упрощенная система может быть по сравнению с системой ЕНВД для юридических лиц и ИП и относительно стоимости патента для индивидуальных предпринимателей.

Налоговый учет на упрощенной системе ведется в специальной Книге учета доходов и расходов (КУДиР) для УСН (бланк КУДиР для УСН, заполнение КУДиР). С 2013 года юридические лица на упрощёнке ведут еще и бухгалтерский учет, у ИП такой обязанности нет.

Далее приведена объективная оценка видов бухгалтерских услуг.

Бухгалтер может быть штатным, то есть работником, находящимся на полном вашем обеспечении. По данным russia.trud.com, зарплата обычного бухгалтера на 1 января 2016 года в среднем по России равна 40 тыс. рублей, а главного бухгалтера – 50 тыс. рублей. На эту зарплату работодатель должен начислить и уплатить за свой счет страховые взносы в ПФР и ФСС (в размере 30% от выплат работнику) плюс бухгалтер, как любой работник, имеет право на оплачиваемый отпуск, а при необходимости, больничный и декретные выплаты. Кроме заработной платы, вы должны создать для ведения бухгалтерии технические условия, то есть, обязательно наличие отдельного компьютера с доступом в интернет, оргтехники, программ для ведения бухгалтерского учета, их обновление и сопровождение, консультационно–правовые системы. Добавим сюда програм-

мы для сдачи электронной отчетности, если способ сдачи конкретной декларации или отчета диктует только такой вариант. Поверьте, это не прихоти бухгалтера, нынешнее ведение бухгалтерии иначе невозможно.

Это может быть проходящий либо удаленный бухгалтер, который работает у вас по совместительству или оказывает услуги бухгалтера как ИП. В этом случае вы экономите на заработной плате, а если бухгалтер оказывается индивидуальным предпринимателем, то еще и нет необходимости платить страховые взносы на зарплату. Очень часто такие бухгалтеры имеют свое программное обеспечение, компьютер и оргтехнику, т.к. оказывают бухгалтерские услуги нескольким клиентам. Что стоит знать относительно этих двух вариантов бухобслуживания?

Во-первых, специалист, оказывающий услуги бухгалтерии, может не иметь опыта в определенной сфере бухучета. Например, вам необходимо оформить разовую экспортную операцию, а у вашего постоянного бухгалтера в этом нет никакого опыта.

Во-вторых, ваш бухгалтер может внезапно отказаться от оказания бухгалтерских услуг, т.к. найдет лучшие условия труда или более выгодного клиента. Вправе ли вы его за это осуждать?

В-третьих, бухгалтер, как и каждый человек, может заболеть или оказаться в форсмажорных обстоятельствах, которые не позволят ему вести свою деятельность.

Кстати, а вы знаете, что такое восстановление бухгалтерского учета? Это кризисная ситуация спасения бухгалтерского документооборота, в случае если предыдущий бухгалтер некорректно вел дела: неправильно учитывал первичную документацию, не вел бухгалтерские регистры, не сдавал в срок отчетность или вообще утерял или повредил документы. Расчищать завалы после своего предшественника согласится не каждый претендент на должность бухгалтера, возможно, придется обратиться за этим в специализированную бухгалтерскую компанию.

Помимо минусов, у постоянного бухгалтера есть и плюсы: такой специалист, если он во всех смыслах профессионал, будет переживать за успех вашего предприятия, первичные документы будут оформляться сразу на рабочем месте. К нему можно обратиться за консультацией по вопросам, выходящим за рамки услуг бухгалтера, а в некоторых случаях личные связи бухгалтера могут помочь вам в деловых вопросах и в общении с контролирующими органами. В небольших предприятиях штатный бухгалтер может совмещать функции кассира, кадровика и офис-менеджера. Надо только не забывать, что бухгалтерские услуги такого профессионала не могут стоить дешево, поэтому такой вариант оправдан, прежде всего, при большом объеме работы на предприятии.

Сервисы, предоставляющие возможность ведения бухгалтерии онлайн, могут стать хорошим решением для тех, кто в ладу с компьютером, неплохо разбирается в системах налогообложения и правилах учета и готов затратить свое время на ведение бухгалтерского учета. Тут, правда, стоит подумать о том, что возможно собственнику бизнеса лучше уделить свое время, которое он затратит на заполнение полей форм в онлайн-сервисе, на более перспективные, в плане получения дохода, занятия. Например, провести анализ результатов последней рекламной кампании, улучшить качество продукта или услуги, оценить работу конкурентов и т.д.

Кроме того, подобные сервисы – это все-таки не более, чем вспомогательное средство для ведения бухгалтерского учета, и если вы введете неправильные данные либо опоздаете со сроками сдачи отчетности, пенять будет некому. Но стоит отметить, что клиентов у онлайн-бухгалтерий с каждым годом становится больше.

Ну и последний, набирающий все большую популярность, вариант – аутсорсинг бухгалтерских услуг. Это специализированные компании или фирмы, предоставляющие комплексное бухгалтерское обслуживание. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», за 2009–2014 гг объем российского рынка бухгалтерского аутсорсинга вырос в два с половиной раза – до 9 млрд рублей. Еще

больше объем связанных бухгалтерских услуг – налогового консалтинга, который часто предоставляют те же специализированные бухгалтерские фирмы.

Поручив ведение бухгалтерии такой компании, вы снимаете с себя груз ответственности за некорректный бухгалтерский учет. Бухгалтерская фирма заключает с вами договор о профессиональной ответственности и предоставляет гарантии полного возмещения материального ущерба. И, в отличие от бухгалтера – физического лица, в состоянии реально сразу погасить этот ущерб, в то время, как взыскание ущерба с работника возможно только в пределах определенной доли его зарплаты.

Хорошие бухгалтерские компании дорожат своей репутацией, имеют штат узкоспециализированных сотрудников, собственное программное обеспечение, обширный опыт в разных ситуациях и сферах бухучета, в том числе прохождении налоговых проверок и составления аудиторских заключений. В этом случае вам не придется переживать из-за болезни, отпуска, декрета вашего бухгалтера или каких-то личных недоразумений с ним.

Таблица 16 – Сравнение вариантов бухгалтерских услуг

	Качество бухгалтерских услуг	Материальная ответственность	Стоимость бухгалтерских услуг	Вывод
Штатный бухгалтер	Зависит от профессионального опыта конкретного специалиста	Взыскание доказанного ущерба в полной мере проблематично, т.к. ограничено требованиями Трудового кодекса	Высокая, т.к. включает в себя не только содержание работника, но и техническое обеспечение ведения бухучета	Имеет смысл, если в организации много работы для бухгалтера, а хозяйственные операции не отличаются разнообразием

	Качество бухгалтерских услуг	Материальная ответственность	Стоимость бухгалтерских услуг	Вывод
Приходящий бухгалтер	Зависит от профессионального опыта конкретного специалиста	Взыскание материального ущерба в полном объеме возможно только с бухгалтера – ИП	Варьируется в зависимости от нагрузки бухгалтера по совместительству либо от расценок бухгалтера–ИП	Неплохой вариант, если деятельность неинтенсивна, и вы уверены в постоянной доступности специалиста для вас
Онлайн–сервис бухучета	Зависит от вашего понимания учета и возможности тратить на него свое время	Отсутствует	Низкая	Целесообразно при небольшом числе операций или отсутствии деятельности
Бухгалтерская компания	Максимально возможное, т.к. бухгалтерская компания имеет штат работников разной специализации и опыт в разных сферах бухучета	Полная материальная ответственность, которую реально взыскать	Хорошие фирмы предлагают клиентам гибкую систему ценообразования бухгалтерских услуг	Хороший вариант, позволяющий передать на аутсорсинг только часть бухгалтерского обслуживания

Оценивать преимущества каждого варианта бухгалтерских услуг имеет смысл только относительно конкретного предприятия.

Стоимость бухгалтерских услуг в таких фирмах часто может быть выше, чем штатное обслуживание, за счет гибкой системы ценообразования. За основу расчета могут браться количество оформляемых документов или хозяйственных операций. Можно передать на аутсорсинг не всю бухгалтерию, а например, только подготовку отчетов, оставив за собой ведение первичной документации, или передать только ведение кадров и расчет зарплаты, в тех случаях, когда с остальными вопросами собственник справляется сам.

Нечасто учитываемый, но весомый плюс режима УСН Доходы заключается еще и в том, что налогоплательщику в этом случае нет необходимости доказывать обоснованность и правильное документальное оформление расходов. Достаточно фиксировать полученные доходы в КУДиР и по итогам года сдать дек-

ларацию по УСН, не переживая о том, что по результатам камеральной проверки могут быть начислены недоимка, пеня и штрафы из-за непризнания некоторых расходов. При расчете налоговой базы на этом режиме расходы не учитывают вообще.

К примеру, споры с налоговиками по признанию расходов при расчете налога на прибыль и обоснованности убытков доводят бизнесменов даже до Высшего арбитражного суда (чего только стоят дела о непризнании налоговиками расходов на питьевую воду и туалетные принадлежности в офисах). Конечно, налогоплательщики на УСН Доходы минус расходы тоже должны подтверждать свои расходы правильно оформленными документами, но споров об их обоснованности здесь заметно меньше. Закрытый, т.е. строго определенный, перечень расходов, которые можно учесть при расчете налоговой базы, приведен в статье 346.16 НК РФ.

Упрощенцам повезло и в том, что они не являются плательщиками НДС (кроме НДС при ввозе товаров в РФ), налога, который тоже провоцирует множество споров и сложен в администрировании, т.е. начислении, уплате и возврату из бюджета.

УСН намного реже приводит к выездным налоговым проверкам. На этой системе нет таких критериев риска проверок, как отражение в отчетности убытков при расчете налога на прибыль, высокий процент расходов в доходах предпринимателя при расчете НДС и значительная доля НДС к возмещению из бюджета. Последствия выездной налоговой проверки для бизнеса не относятся к теме данной статьи, отметим только, что для предприятий средняя сумма доначислений по ее результатам составляет не один миллион рублей.

Получается, что упрощенная система, особенно вариант УСН Доходы, снижает риски налоговых споров и выездных проверок, и это надо признать ее дополнительным преимуществом.

Налоговую нагрузку на бизнес можно снизить с помощью услуг, оказываемых индивидуальным предпринимателем на упрощенной системе налогообло-

жения. Суть такова: ИП, применяющий УСН с объектом "доходы", оказывает услуги (выполняет работы) для юридического лица на упрощенной системе с другим объектом налогообложения – "доходы минус расходы". Это могут быть:

- посреднические услуги (поиск новых покупателей и поставщиков);
- курьерские услуги (получение и передача документации от поставщиков и покупателей);
- юридические (например, составление и экспертиза договоров), услуги по проверке финансово-экономической безопасности, платежеспособности клиентов (это становится актуальным в период кризиса, например, при заключении договоров с новыми клиентами) и другие услуги, связанные с деятельностью организации или совместной деятельностью.

В целом объект налогообложения в виде доходов позволяет не только упростить учет, но и снизить налоговые риски, которые связаны с учетом расходов. Но при этом необходимо свести к минимуму риск признания взаимозависимыми субъектов, которые участвуют в схемах, в соответствии с положениями статьи 20 Налогового кодекса. Иными словами, индивидуальный предприниматель не должен быть руководителем, работником или собственником "упрощенца" или родственником этих лиц. В противном случае налоговые органы вправе контролировать уровень цен по всем сделкам между данными фирмами (ст. 40 НК РФ) [2].

Также "услужливый" предприниматель, то есть тот, кто оказывает дополнительные услуги, не должен заниматься исключительно оптимизацией налогов и получать необоснованную налоговую выгоду. Желательно, чтобы у ИП было хотя бы несколько клиентов.

У такого предпринимателя сразу два значительных преимущества.

1. ИП на УСН (объект "доходы") платит налог на доходы по ставке 6 процентов, которая на 9 процентов меньше по сравнению с "упрощенным" налогом (объект "доходы минус расходы") и на 7 процентов ниже, чем НДФЛ. Это по-

звolyет сокращать платежи в бюджет с помощью переноса прибыли из деятельности на УСН с объектом "доходы минус расходы".

2. Заплатив налоги, предприниматель может забрать заработанные деньги из кассы, снять или перевести с расчетного счета на свои счета, открытые им как физическим лицом, и соответственно распоряжаться данными деньгами по своему усмотрению (письмо Минфина России от 28 декабря 2007 г. N 18-12/3/125077@). Поскольку это личные средства физического лица, являющегося одновременно предпринимателем.

Следующий способ уменьшения единого налога применим в рамках холдинга между контрагентами, один из которых применяет общий режим налогообложения, а второй – УСН. Организация на УСН продает первой фирме товары, работы, услуги с отсрочкой платежа. Покупатель на общем режиме налогообложения (по методу начисления) сможет учесть их стоимость в расходах при расчете налога на прибыль. У "упрощенца", признающего доходы по кассовому методу, без оплаты дохода не возникнет (п. 1 ст. 346.17 НК РФ) [1].

Далее, фирма–покупатель не возвращает долги вовремя. В результате возникает сначала сомнительная, а потом и безнадежная задолженность.

Напомним, что сомнительной дебиторской задолженностью являются обязательства контрагентов, не погашенные в сроки, установленные договором, и не обеспеченные залогом, поручительством или банковской гарантией. Сомнительный долг признают безнадежным, если по нему истек срок исковой давности, который составляет три года. Если срок исполнения обязательств в договоре не указан, за него принимается какой–то разумный срок, устанавливаемый на основе сходных договоров. Таково требование пункта 2 статьи 314 Гражданского кодекса.

В Налоговом кодексе не предусмотрена возможность признать безнадежную дебиторскую задолженность в качестве доходов. В составе налогооблагаемых доходов можно учесть лишь суммы, реально поступившие на счет в банке, в кассу организации (п. 1 ст. 346.17 НК РФ) [1]. Следовательно, при исчислении "упрощенного" налога суммы дебиторской задолженности, по которой истек

срок исковой давности, в доходы не включаются. Аналогичное разъяснение – в письме Минфина России от 7 февраля 2008 г. N 03–11–04/2/29.

Надо отметить, что данный способ снижения налоговой нагрузки в целом на бизнес является одноразовым. Иначе налоговые органы могут усмотреть в таких действиях умысел с единственной целью – уменьшить налоговые платежи.

Можно заключить выгодный договор при аренде помещения. Допустим, "упрощенку" использует арендодатель. Если у арендатора нет прямых договоров с обслуживающими организациями, он перечисляет платежи за воду, тепло и электричество собственнику недвижимости. Эти суммы входят в состав платы за пользование имуществом или представляют собой транзитные платежи. В последнем случае арендодатель является посредником между арендатором и поставщиками воды, тепла и электричества – деньги за эти услуги идут через него "транзитом". В обеих ситуациях для арендодателя эти суммы будут доходом (считать таковой сумму транзитных платежей требует письмо Минфина России от 16 августа 2005 г. N 03–11–04/2/48).

У арендодателя не возникнет проблем, если он рассчитывает единый налог с разницы между доходами и расходами, потому что, оплатив все коммунальные услуги, он потом спишет их стоимость на затраты. Другое дело – если арендодатель применяет ставку 6 процентов. В этом случае он вынужден включать в доходы и суммы транзитных платежей. Чтобы избежать такой ситуации, добавьте к договору аренды агентские функции. Укажите, что арендатор (принципал) поручает арендодателю (агенту) покупать для него от своего имени услуги коммунальных служб. Только тогда собственник помещения сможет не учитывать в составе доходов транзитные платежи (подп. 9 п. 1 ст. 251 НК РФ) [1].

Рассмотрим ситуацию, когда УСН применяет арендатор. Оплата за пользование имуществом в этом случае признается расходом (подп. 4 п. 1 ст. 346.16 НК РФ). Поэтому если в аренду включены коммунальные услуги, то они также списываются на затраты. Если же "коммуналка" перечисляется отдельно, то учесть можно только стоимость воды, энергии и отопления, потому что именно

эти расходы включены в состав материальных (подп. 5 п. 1 ст. 254 НК РФ). Следовательно, чтобы списывать суммы, потраченные, например, на оплату уборки мусора и других подобных услуг, в договоре нужно прописать, что коммунальные платежи входят в состав арендной платы.

На практике часто возникает и такая ситуация: владелец здания на основании документов, выставленных ему оператором связи, выписывает арендатору от своего имени счета-фактуры за телефонные разговоры. Помимо уплаты "лишнего" НДС (п. 5 ст. 173 НК РФ) он может попасть под административную ответственность, потому что деятельность по возмездному оказанию услуг связи осуществляется только на основании лицензии. Существует два способа избежать таких проблем. Первый – арендатор заключает договор с оператором связи от своего имени. Тогда он напрямую будет получать от него все необходимые документы. Второй – заключение агентского договора.

Описанный далее способ уменьшения налоговой нагрузки применим только в случае, если в штате предприятия числится достаточное количество работников. Коротко суть его такова: работодатель предлагает своим работникам не слишком высокую заработную плату и стабильный соцпакет, который позволяет ему экономить налоговые платежи.

Перечень расходов, учитываемый при упрощенной системе налогообложения, ограничен, но и его на практике "упрощенцы" не используют полностью. Например, "упрощенцы" с объектом "доходы минус расходы" вправе учесть при исчислении единого налога расходы на оплату труда (подп. 6 п. 1 ст. 346.16 НК РФ). Они признаются расходами применительно к порядку, предусмотренному для исчисления налога на прибыль организаций статьей 255 Налогового кодекса (п. 2 ст. 346.16 НК РФ). Из этого следует, что правила признания страховых взносов на добровольное личное страхование как для налогоплательщиков, находящихся на общей системе налогообложения, так и для "упрощенцев".

Взносы по договорам добровольного личного страхования, предусматривающим оплату страховщиками медицинских расходов застрахованных работ-

ников, можно включить в состав расходов на оплату труда в размере не более 6 процентов от суммы этих расходов.

При определении налоговой базы по налогу на доходы физических лиц не учитываются страховые выплаты по договорам, предусматривающим возмещение вреда здоровью и медицинских расходов, а также суммы страховых взносов, вносимых за физических лиц работодателями (подп. 3 п. 1 и п. 3 ст. 213 НК РФ).

Таким образом, страховые выплаты не облагаются НДФЛ независимо от того, на какой срок заключен договор.

Со страховых взносов на добровольное медицинское страхование пенсионные взносы не уплачиваются, если договор заключен на срок не менее одного года (подп. 7 п. 1 ст. 238 НК РФ).

Выплаты по договору, заключаемому на срок не менее года, не облагаются и взносами на социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (п. 4 Правил начисления, учета и расходования средств на осуществление обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, утв. постановлением Правительства РФ от 2 марта 2000 г. N 184; п. 20 Перечня выплат, на которые не начисляются страховые взносы в Фонд социального страхования Российской Федерации, утв. постановлением Правительства РФ от 7 июля 1999 г. N 765).

Для того чтобы принять страховые взносы по договору добровольного страхования в состав расходов, необходимо:

- предусмотреть расходы на ДМС сотрудников в трудовых/коллективных договорах (абз. 1 ст. 255 НК РФ);
- договор со страховой компанией заключать на срок не менее года (п. 16 ст. 255 НК РФ);
- страховая компания должна иметь лицензию на осуществление страховой деятельности (п. 16 ст. 255 НК РФ);

– взносы по ДМС не должны превышать 6 процентов от суммы расходов на оплату труда.

Кроме этого, в статью 255 Налогового кодекса добавлен совершенно новый пункт 24.1, который будет действовать только до 1 января 2012 года. Согласно ему, в состав расходов на оплату труда предприятия с 2009 года могут включать расходы на возмещение затрат работников по уплате процентов по займам (кредитам) на приобретение и (или) строительство жилого помещения. Правда, указанные расходы для целей налогообложения будут признаваться в размере, не превышающем 3 процентов суммы расходов на оплату труда всех работников.

Уменьшить налоговую нагрузку можно и с помощью простого товарищества. Эта процедура известна многим: два или более индивидуальных предпринимателя или юридических лица, перешедшие на УСН, заключают договор о совместной деятельности. В нем прописывают обязанности сторон соединить свои вклады и действовать сообща в сфере торговли (как оптовой, так и розничной), производства, оказания услуг, выполнения работ (в том числе строительных), сдаче имущества в аренду, предоставления персонала и т.д.

Простое товарищество не является юридическим лицом, следовательно, оно не платит никаких налогов. Налогоплательщиками могут быть только участники договора о совместной деятельности (предприниматели и юридические лица). Именно они в данном случае будут уплачивать единый упрощенный налог с доли прибыли, полученной от совместной деятельности и причитающейся данному товарищу и НДС по ней (ст. 174.1 НК РФ) [1].

Поскольку в рамках совместной деятельности хозяйственные операции облагаются НДС, то "входной" НДС при выполнении всех условий, установленных статьей 171 Налогового кодекса, может приниматься к вычету. Это можно расценить как преимущество, так как некоторые покупатели могут быть заинтересованы в вычете "входного" НДС.

Под доходом от участия в простом товариществе следует понимать фактическую прибыль (определенную с учетом понесенных расходов), которая распределяется как доход каждого участника товарищества (ст. 1048 ГК РФ). Поэтому сумма, которая распределяется как доход каждого участника товарищества, будет "по определению" меньше, чем поступления от обычной реализации, ведь прибыль рассчитывается исходя из доходов за минусом расходов.

Этот способ налоговой экономии широко распространен на практике. Однако с его явными преимуществами следует помнить о существующих рисках.

Главный момент – контролирующие и судебные органы проводят границу между уклонением от уплаты налогов и законной оптимизацией в зависимости от наличия деловой цели в действиях плательщика, приводящих к уменьшению налоговых обязательств. То есть, если сумма уплачиваемых налогов снизилась в результате обычной экономической деятельности, направленной на получение прибыли, это законный путь. Если же целью было снижение налогов само по себе – это уклонение от уплаты налогов.

Оптимизация налогообложения отличается от налоговых схем экономической обоснованностью. Этот аспект при отборе кандидатов на камеральную и выездную проверку является приоритетным.

Снижение налогооблагаемой базы законными способами позволяет получать экономию на налогах, не рискуя быть привлеченным к ответственности.

Эксперты приводят следующие основные способы оптимизации для предприятий, применяющих специальные режимы налогообложения (таблица 17).

Таблица 17 – Основные способы оптимизации для предприятий, применяющих специальные режимы налогообложения

Группа методов	Примеры
Использование оптимального режима	выбор подходящей системы на стадии открытия бизнеса, смена режима в ходе деятельности (в том числе переход с одного объекта налогообложения на другой при УСН)
	комбинирование УСН, ЕНВД и ПСН

Группа методов	Примеры
Использование льгот и преференций	изменение вида деятельности для использования пониженной регионами ставки
	«переезд» в регион со льготными ставками
	использование сниженных тарифов по страховым взносам
	эффективное составление учетной политики для отсрочки/уменьшения налоговых платежей
Прямое сокращение объекта обложения/налога	уменьшение физических показателей для плательщиков ЕНВД
	заключение посреднических договоров вместо купли–продажи
	манипулирование суммой уменьшающих налог (налоговую базу) страховых взносов

Применение льгот требует изучения регионального законодательства и дальнейшего подбора подходящей сферы или территории ведения бизнеса со льготным обложением.

Использование других методов потребует: разработки плана оптимизации, расчета экономики альтернативных вариантов, шлифовки схемы с юридической точки зрения и экономической оправданности.

Рассмотрим варианты смены одного режима на другой.

Первый вариант для предприятия на УСН – смена системы «доходы» на «доходы минус расходы». Этот вариант оптимизации применяется, если расходы составляют более 60% доходов.

Второй вариант – при режиме «УСН «доходы» снизить объект обложения. В качестве примера можно привести замену договоров купли–продажи посредническим договором. Это несет в себе два положительных момента:

- снижается оборот, что позволяет сохранять резерв до достижения лимита, после которого УСН уже нельзя применять;

- снижается налог.

Схему целесообразно применять, когда в течение года повышается риск выйти за рамки установленного лимита для совокупной выручки. Обычно такие ситуации возникают, когда предприятие, применяющее УСН «доходы» (при совокупных расходах менее 60% от доходов), начинает заниматься еще и тор-

говлей с невыгодным для первоначально выбранной системы соотношения доходов и расходов.

Третий вариант – перевод руководителей в управляющих со статусом индивидуального предпринимателя с применением УСН «доходы». Эта схема имеет два преимущества:

– индивидуальный предприниматель платит с полученных доходов 6% по УСН «доходы» вместо 13% НДФЛ;

– сумма налога с доходов уменьшается на 50% за счет выплаченных страховых взносов.

Особое место в оптимизации налогов отводится учетной политике, которую налогоплательщик формирует самостоятельно, учитывая требования законодательства и методические рекомендации по ведению бухгалтерского учета деятельности предприятия.

Учетная политика в целях бухгалтерского учета и налогообложения – регламент по ведению бухгалтерского учета хозяйственных операций предприятия и составлению бухгалтерской отчетности.

Функции учетной политики в целях бухгалтерского и налогового учета в общем виде можно выразить словами: оптимизация документооборота, регулирование трудоемкости учетных работ, уточнение методов и способов учета, создание основы для правовой защиты.

Оптимизация документооборота – выбор и разработка способов учета и проверки документов и проведения их в автоматизированной системе учета.

Регулирование трудоемкости учетных работ заключается в систематизации группировки фактов хозяйственной жизни, направленной на корректное отражение хозяйственных процессов в бухгалтерском учете, что позволяет снижать трудоемкость учетного процесса.

Учетная политика содержит положения, дополняющие нормативные правовые Акты по бухгалтерскому учету правилами и методиками, разработанными в самой организации.

Функция создания базы для правовой защиты реализуется в описании методов и способов учета по видам отдельным видам операций, которые могут стать предметом споров при аудиторских и налоговых проверках, во взаимоотношениях с контрагентами.

Информационная функция состоит в том, что учетная политика позволяет составить первичное мнение до проверки об уровне подготовки лиц, ответственных за ведение бухгалтерского и налогового учета, формирование и предоставление отчетности в ИФНС, органы статистики.

Вышеперечисленные функции относятся к учетной политике в целях бухгалтерского и налогового учета.

Учетная политика в целях управленческого учета – регламент учета операций по хозяйственной деятельности в целях формирования базы данных для принятия управленческих решений в оперативном режиме.

Исходя из данного определения учетной политики в целях управленческого учета, функциями ее являются:

- оптимизация распределения затрат и повышение эффективности работы предприятия;
- обеспечение формирования сопоставимой информацией о деятельности подразделений и направлений деятельности для предоставления руководству предприятия;
- методическая поддержка для формирования отчета о результатах деятельности, эффективности управления денежными потоками, оптимальном размещении имущества предприятия и определения структуры источников финансирования имущества.

То есть, для менеджмента учетная политика является инструментом управления финансовой стороной деятельности, предупреждения возможных рисков.

Филимонова Е. А., Овчинникова И. В. отмечают весомость роли учетной политики в процессе построения эффективной системы финансовой безопасности,

как основной задачи функционирования организации в современных условиях [77, С. 427].

Главной целью корпоративного налогового менеджмента, занимающегося решением этой задачи, является оптимизация налоговых платежей. Налоговые платежи – объект налогового планирования, основанного на совокупности способов и методов, среди которых формирование оптимальной учетной политики организации – самый эффективный инструмент.

Рассмотрим подробнее их аргументы. Финансовая безопасность является важнейшей составляющей экономической безопасности. И поэтому разработка её стратегии является обязательной частью стратегии развития предприятия, в рамках которой руководство решает две наиболее важные задачи, представляющие коммерческую тайну: обновление методов продвижения предприятия на новые рынки и новые уровни сбыта и формирование финансовой структуры управления в условиях меняющейся среды.

Формирование финансовой структуры оптимизирует управление денежными потоками, выбирая наиболее выгодные для предприятия способы взаимодействия с контрагентами в отношении финансов. Обновление методов продвижения продукции и услуг предприятия позволяет создавать маневренные механизмы для работы в среде с высокой степенью неопределенности и повышенного риска.

Еще одна функция учетной политики, которая относится к бухгалтерскому, налоговому, управленческому учету – снижение налогового бремени. В корпоративных структурах создаются подразделения для разработки легальных схем снижения налогов по деятельности предприятий с оценкой последствий разработанных налоговых схем.

Филимонова Е.А., Овчинникова И.В. принимают определение корпоративного налогового менеджмента, данное Букиной Н.Г: «выработка и оценка управленческих решений согласно целевым установкам организации и с учетом масштаба возможных налоговых последствий» [77, С. 429; 41, С. 132]. Из опреде-

ления следует, что главная цель налогового планирования – снижение налоговой нагрузки посредством использования всех особенностей налогового законодательства. Учетная политика не содержит схем минимизации налогового бремени, в ней содержатся только принципы принятия и отражения в учете доходов и расходов в целях налогового учета. С этой точки зрения учетная политика в целях налогообложения может быть использована для получения информации о принципах налогового планирования по какому-либо конкретному виду деятельности либо часто повторяющемуся виду операций.

Налоговое планирование с точки зрения законодательства и в рамках действия его регламентов трактуется как легальный путь снижения налогового бремени, построенный на использовании возможностей, предоставляемых налоговым законодательством, и корректировке хозяйственной деятельности организации и методов бухгалтерского учета, используемых организацией. В этом направлении учетная политика выступает инструментом минимизации налоговых платежей [44, С. 11].

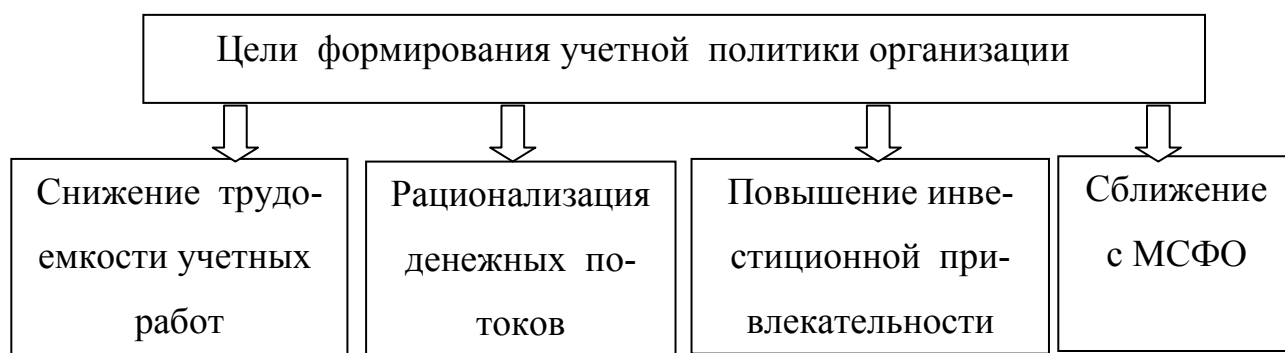


Рисунок 12 – Цели формирования учетной политики

Обобщая вышесказанное можно заключить, что, те организации, которые используют учетную политику как инструмент в формировании корпоративных финансов, преследуют цели, отраженные в схеме на рисунке 12.

Рассмотрим подробнее классификацию целей схемы на рисунке 12.

Снижение трудоемкости учетных работ в ведении бухгалтерского учета проявляется в принятии самых простых и понятных способов ведения бухгалтерского и налогового учета, минимизация различий между бухгалтерским и налоговым учетом.

Рационализация денежных потоков и увеличение инвестиционных возможностей – разрабатывается в обязательном порядке при освоении новых рынков сбыта, осуществлении инвестиций, изыскания дополнительных финансовых ресурсов. В данных условиях естественно целесообразно применять ускоренные методы списания стоимости активов на расходы организации, оптимизировать налогообложение, высвобождать дополнительные финансовые ресурсы.

Повышение инвестиционной привлекательности реализуется организацией, которая намерена привлечь инвесторов, в том числе зарубежных. Безверхая Е.А. указывает на необходимость в этом случае формирования положений учетной политики с ориентиром на создание привлекательного для инвесторов и кредитных учреждений профиля организации с позиции оценки посредством финансовых коэффициентов [40, С. 122].

Сближение с МСФО – подразумевает минимизацию трудовых затрат и временных ресурсов на трансформацию отчетности. Это связано с тем, что в МСФО требования к учетной политике заметно либеральнее. Каждая организация в зависимости от вида своей деятельности в праве разработать индивидуальный План счетов или вообще не составлять. Международные стандарты финансовой отчетности не содержат требований к структуре Плана счетов и их нумерации. Но он нужен для ведения учета, и потому организации его формируют.

Составление правил документооборота по требованиям МСФО также необязательно, поскольку они не участвуют в формировании учетной политики, а нужны только для внутреннего контроля [25, С. 177].

Документирование операций также по международным стандартам необязательно – оно ведется в целях контроля за финансовой деятельностью хозяйствующего субъекта.

Согласно принципу приоритета экономической сущности над юридической формой операции по финансовой деятельности могут отражаться в соответствии с экономической сущностью, невзирая на юридическую сторону, то есть даже при отсутствии документов. Например, кража имущества и списание его с баланса производится до признания убытков до признания срока исковой давности, даже при отсутствии документов.

Порядок проведения инвентаризации также может не отражаться в учетной политике по МСФО, поскольку компания должна обеспечить отражение с достаточной степенью надежности всех активов и обязательств. В этом случае организация придерживается принципа осмотрительности, согласно которому активы и доходы не должны быть завышены, а обязательства и расходы – занижены.

Мялкина А. Ф. и Трегубова В. М. отмечают, что в последние годы в российском учете существенно изменились правила оценки объектов, больше приблизившись к международным [76, С. 56]. Однако МСФО требуют более детализированного раскрытия информации об элементах учетной политики в части оценки активов и обязательств, содержат поправки на гипер инфляцию, обесценение активов, справедливую стоимость и другие, которых нет в российских положениях.

МСФО требуют правдивого отображения деятельности хозяйствующего субъекта, а РСБУ – соблюдения требований законодательства – в этом различия их сущности.

Таким образом, в отношении сущности и назначения учетной политики можно сделать вывод, что роль учетной политики в организации всего учетного процесса крайне велика. Это связано с тем, что действующие нормативные документы в ряде случаев допускают выбор хозяйствующим субъектом спосо-

ба организации учета из нескольких, определенных соответствующим нормативным документом, а иногда даже устанавливают обязанность разработать соответствующий порядок самостоятельно. В этой связи учетная политика организации выполняет сразу несколько функций.

1) функцию руководства по организации и ведению учета внутри компании – совокупности правил, установленных для всех работников организации, принимающих участие в учетном процессе. Качество учетной политики основной способ надлежащей организации унифицированного учета.

2) функцию очень весомого аргумента для разрешения в пользу организации споров с налоговыми органами. От степени детализации учетной политики зависит возможность оппонентов найти слабые места и оспорить сделки.

3) функцию мощного инструмента для налоговой оптимизации.

4) функцию оптимизации учетного процесса в виде снижения его трудоемкости, улучшения качества представления и группировки учетной информации и т.п. Эту функцию учетной политики Кругляк З. И. и Калининская М. В. особо выделяют в роли инструмента обеспечения связи между менеджерами и учетно-экономическими службами организаций. Авторы отмечают успешность деятельности организации как критерий оценки учетной политики, эффективности, так как учет не является самоцелью, он служит средством для достижения успеха в бизнесе [66, С. 62].

Сущность учетной политики – регламент правил организации и ведения учета.

Назначение учетной политики – оптимизация налоговой нагрузки на бизнес, учетного процесса и инвестиционной привлекательности организации.

При условии соответствия перечисленным выше требованиям, учетная политика является реальным источником необходимой информации, играющей важную роль в принятии управленческих решений относительно стратегической и тактической деятельности организации.

3.2 Мероприятия по оптимизации налогообложения ООО«ИВС-недвижимость»

Для ООО «ИВС-недвижимость», как для малого предприятия предпочтительным режимом будет упрощенная система налогообложения (УСН). Для того, чтобы определить какой объект налогообложения будет наиболее выгодным приведем анализ величины налоговой нагрузки для 2015-2016 гг. (табл. 18 и 19).

Таблица 18 – Сравнение показателей для различных систем налогообложения по данным за 2015 год

Показатель	Общая система налогообложения	Упрощенная система налогообложения	Упрощенная система налогообложения
		«Доходы»	«Доходы минус расходы»
Доходы, т.р.	21 802	25 725	25 725
Расходы, т.р.	18 328	-	15 293
Валовая прибыль, т.р.	3 475	-	10 432
Налог на прибыль, т.р.	695	-	-
НДС, т.р.	3 416	-	-
Единый налог, т.р.: 6%	-	1 544	-
Единый налог, т.р.: 15%	-	-	1 547
Отчисления в фонды, т.р.	3 542	3 542	3 542
Налог на имущество, т.р.	7	-	-
Итого налогов, т.р.	7 660	5 086	5 089
Удельный вес налогов на 1 рубль доходов	0,35	0,19	0,19
Удельный вес налогов на 1 рубль расходов	0,41	-	0,33

Согласно данным, полученным из таблицы 18 мы можем оценить налоговые показатели по данным представленным за 2015 год.

Таблица 19 – Сравнение показателей для различных систем налогообложения по данным за 2016 год

Показатель	Общая система налогообложения	Упрощенная система налогообложения	Упрощенная система налогообложения
		«Доходы»	«Доходы минус расходы»
1	2	3	4
Доходы, т.р.	21 270	25 098	25 098
Расходы, т.р.	17 971	-	14 821
Валовая прибыль, т.р.	3 299	-	10 277
Налог на прибыль, т.р.	660	-	-
НДС, т.р.	3 403	-	-
Единый налог, т.р.: 6%	-	1 506	-
Единый налог, т.р.: 15%	-	-	1 542
Отчисления в фонды, т.р.	3 575	3 575	3 575
Налог на имущество, т.р.	7	-	-
Итого налогов, т.р.	7 645	5 081	5 117
Удельный вес налогов на 1 рубль доходов	0,35	0,20	0,20
Удельный вес налогов на 1 рубль расходов	0,43	-	0,35

На основании данных таблиц 18 и 19 можно сделать вывод, что наиболее предпочтительным вариантом будет УСН с объектом «доходы», т.к. итоговые налоговые выплаты будут ниже в сравнении с другими системами налогообложения.

Одним из способов оптимизации налоговой нагрузки является увольнение сотрудников с оформлением их как индивидуальных предпринимателей на УСН «доходы».

Применительно к ООО «ИВС-недвижимость» в индивидуальные предприниматели на УСН «доходы» можно перевести функциональных специалистов: по-

мощника директора, менеджера по рекламе, системного администратора, бизнес тренера, юристов и главного бухгалтера.

Тогда у предприятия за 2015 год расходы на заработную плату в размере 243 984 руб./мес. (2 927 808 руб./12 мес.) и отчислений с нее в размере 73 683,17 руб./мес. будут заменены на расходы в размере 243 984 руб. (2 927 808 руб./12 мес.) на оплату услуг подрядчиков. За счет отсутствия взносов в фонды компания снизит налоговую нагрузку на 73 683,17 руб./мес (920 198,40 руб./12 мес.).

В 2016 год расходы на заработную плату в размере 245 974 руб./мес. (2 951 688 руб./12 мес.) и отчислений с нее в размере 74 284,15 руб./мес. будут заменены на расходы в размере 245 974 руб. (2 951 688 руб./12 мес.) на оплату услуг подрядчиков. За счет отсутствия взносов в фонды компания снизит налоговую нагрузку на 74 284,15 руб./мес (891 409,80 руб./12мес.).

Данная схема буде интересна и самим специалистам, т.к. будет снижена налоговая нагрузка, возлагаемая на них. Налоговая нагрузка для функциональных специалистов, как на ИП по УСН с объектом «доходы» составит 6% от полученного дохода. Плюс обязательные платежи в ПФР и ФОМС, но при этом они имеют право на снижение суммы налогов на половину от уплаченных взносов в фонды, тем самым снижая налоговую нагрузку до 3%, при внесении налогов поквартально.

Индивидуальные предприниматели уплачивают соответствующие страховые взносы в фиксированных размерах в следующем порядке:

1) в ПФР

- в случае если величина дохода за расчетный период не превышает 300 000 рублей – в фиксированном размере, определяемом по формуле:

$МРОТ^* \text{ на начало года} \times \text{тариф страховых взносов (26\%)} \times 12$

- в случае если величина дохода за расчетный период превышает 300 000 рублей – в фиксированном размере, определяемом по формуле:

$МРОТ \text{ на начало года} \times \text{тариф страховых взносов (26\%)} \times 12 \text{ плюс } 1\% \text{ от суммы дохода свыше } 300\,000 \text{ рублей за расчетный период.}$

в ФФОМС

МРОТ на начало года x тариф страховых взносов (5,1%) x 12

В таблице 19 отражены основные моменты, которые необходимо включить в учетную политику индивидуального предпринимателя.

Таблица 19 – Выдержка из учетной политики организации на УСН «доходы»

Основные положения	Отражение в учетной политике	Основание
Способ ведения учета	Ведется аутсорсинговой фирмой	ФЗ №402 (О бухгалтерском учете), НК РФ
Форма ведения	Автоматизированная	НК РФ
Способ амортизации имущества	Линейный	НК РФ
Расчет затрат	По стоимости единицы или по себестоимости	НК РФ
Формирование резервов	Резервы создаются	НК РФ
Учет убытков	Уменьшение налогооблагаемой базы за текущий год за счет всей суммы убытков за предыдущие 10 налоговых периодов	НК РФ

Аналогичным образом составляется учетная политика для ООО «ИВС-недвижимость».

Составляя план в свободной форме, под каждым пунктом следует указывать конкретную статью, на основании которой в нем должны учитываться расходы на то или иное приобретение. Также можно делать документ в форме таблицы с несколькими колонками, в которых нужно отразить положения политики учета, выбранный вариант и статью законодательного акта, на основании которого будут производиться какие-либо действия в данной области.

В соответствии с пп.1 п.1 ст. 31 НК РФ, сотрудники УФНС имеют полное право ознакомиться с документом, который служит основанием для исчисления и уплаты налогов. Именно к этой категории, помимо налоговых деклараций, относится и план учетной политики. Формально никакой ответственности за его отсутствие для ИП не предусмотрено, но, т.к. он является одним из обяза-

тельных документов при ведении бизнеса, может быть назначен штраф в размере 200 руб. за каждый не предоставленный документ (п. 1 ст. 126 НК РФ) [1].

Также в учетной политике необходимо отражение порядка учета ГСМ в составе затрат – по путевым листам. В противном случае с сумм компенсаций необходимо будет заплатить взносы в фонды и НДФЛ.

Основными документами, которые необходимо использовать для учета стоимости ГСМ для ООО «ИВС-недвижимость» являются:

1) Путевые листы: подтверждают обоснованность эксплуатации автотранспорта. Они оформляются по каждому транспортному средству отдельно. Период их действия – от одного дня до одного месяца. Официальные общепринятые формы бланков путевых листов утверждены постановлением №78 Госкомстата (от 28.11.97 г.), и обязательны для автотранспортных компаний. Либо предприятие может самостоятельно разработать бланк путевых листов согласно письму № 03–03–06/2/161 Минфина. Если бланк будет разработан, тогда в учетной политике главный бухгалтер должен отразить этот момент и создать приложение к учетной политике с образцом бланка, в обязательном порядке содержащем реквизиты из приказа №152 Минтранса. В путевом листе обязательно прописывается точный маршрут поездки и расход ГСМ для определенного транспортного средства.

2) Подтверждением расходов по ГСМ являются первичные учетные документы: накладные, чеки об оплате с АЗС, выписки со счетов.

Авансовый отчет – данный документ нужен в случае, когда ГСМ покупались с помощью подотчетного лица, который служит приложением к отчету. Эти расходы являются оплаченными компанией на момент утверждения авансового отчета.

Приказ директора о порядке учета расходов по ГСМ – нужен для установления способа определения величины расходов по топливу в учете, производимом при УСН – как налоговым, так и бухгалтерском. Этот документ может составляться в произвольной форме, с учетом:

- нормативов ГСМ;
- указаний о списании расходов по ГСМ в полном объеме.

Специалисты рекомендуют обращать внимание на следующий нюанс: нормирование расходов по ГСМ производится, как в бухгалтерском, так и налоговом учете. Но это не является обязательным условием. В бухучете такое списание производится в размере понесенных затрат (по факту) без нормирования – ПБУ 5/01, пункт 5. В налоговом учете также это нормирование не является обязательным, а фактические затраты ГСМ подтверждены в путевом листе. Аналогично в учетной политике прописывается учет расходов на связь.

По доходам предприятия видно, что до превышения лимита доходов по УСН у нее есть еще большой запас для роста, однако на будущее, учитывая возможности инвестирования средств в приобретение недвижимости на этапе строительства до получения свидетельства о регистрации собственности для дальнейшей продажи недвижимости после завершения строительства, предприятию следует иметь ввиду следующие возможности оставаться на специальном режиме налогообложения:

- можно дробить бизнес: реорганизовывать его разделением или выделением новых организаций или регистрацией индивидуального предпринимателя;
- в каждой из новообразованных компаний выручка не должна приближаться к лимиту ближе, чем на 5%;
- предварительно ввести в бизнес сразу необходимое количество предполагаемых юридических лиц, формально независимых с точки зрения любого законодательства, минимально аффилированных;
- максимальное количество таких организаций в составе бизнеса не превышает 10;
- новообразованные организации должны вести хотя бы минимальную хозяйственную деятельность, чтобы проведение через нее выручки других участников бизнеса не было единственным видом выручки;

- сотрудники в этих организациях не должны быть общими или быть совместителями;
- организации не должны иметь похожие названия;
- организации не должны быть зарегистрированы на одном юридическом и фактическом адресе, иметь один вид деятельности, общий сайт;
- расчетные счета необходимо открывать в разных банках;
- исключить совместное использование организациями помещений и техники;
- обеспечить организациям наличие собственных трудовых ресурсов.

Следует отметить, что при таких обстоятельствах и суд может встать на сторону налоговиков.

Упреждающими мерами, применимыми вместо дробления бизнеса, при приближении выручки к пороговому значению организация может предпринять следующие меры:

1) предоставлять покупателям в конце года отсрочки платежа – чтобы доходы частично перешли в следующий год;

2) переоформлять оплату товара как заем, а в следующем году делать зачет взаимных требований. Для этого приема необходимо соблюсти условие: договор займа оформить датой раньше, чем дата договора поставки, в обоих договорах указать разные суммы, в договоре займа указать невысокий % в договоре займа;

3) использовать договора о посредничестве. При этом принципалом выступает компания на УСН «доходы минус расходы», реализующая комиссионеру на УСН товары с минимальной наценкой, а размер вознаграждения также устанавливается минимальный, например 0,1 % от оборота.

Среднюю численность сотрудников можно снижать, оформляя часть сотрудников на неполный рабочий день или как внешних совместителей.

3.3 Оценка эффекта от предложенных мероприятий на налоговую нагрузку ООО «ИВС-недвижимость»

Для того, чтобы определить основные преимущества выбранной системы налогообложения составим таблицу 20, в которой отметим основные экономические показатели за 2015-2016 гг.

Таблица 20 – Основные экономические показатели УСН «Доходы» за 2015-2016 гг.

Показатель	Упрощенная система налогообложения «Доходы»	
	2015 г.	2016 г.
1	2	3
Доходы, т.р.	25 725	25 098
Единый налог, т.р.: 6%	1 543,5	1 505,88
Отчисления в фонды, т.р.	3 542	3 575
Итого налогов, т.р.	5 085,50	5 080,88
Удельный вес налогов на 1 рубль доходов	0,19	0,20

Также компания ИВС-недвижимость имеет право сократить налоговую нагрузку на 50% за счет отчислений в фонды, таким образом сократив единый налог до 3%. При внесении взносов в фонды поквартально.

Стоит отметить, что взносы в фонды могут быть сокращены за счет того, что ряд сотрудников перейдут в разряд ИП с объектом налогообложения «доходы». За счет этого отчисления в фонды могли быть сокращены на 920 тыс. руб. в 2015 г. и 891 тыс. руб. в 2016 г. соответственно.

При соблюдении данных условий показатели могли быть следующими (таблица 21).

Таблица 21 – Экономические показатели на УСН «Доходы» с учетом предложенных мероприятий по оптимизации налоговой нагрузки по данным за 2015-2016 гг.

Показатель	Упрощенная система налогообложения «Доходы»	
	2015 г.	2016 г.
Доходы, т.р.	25 725	25 098
Единый налог, т.р.: 3%	771,75	752,94
Отчисления в фонды, т.р.	2 622	2 684
Итого налогов, т.р.	3 393,75	3 436,94
Удельный вес налогов на 1 рубль доходов	0,13	0,14

Сравним полученные результаты с данными, полученными при использовании УСН с объектом налогообложения «доходы минус расходы» в 2015-2016 гг. (таблица 22).

Таблица 22 – Сравнение полученных данных при применении УСН «Доходы» и УСН «Доходы минус расходы» за 2015-2016 гг.

Показатель	УСН «Доходы»		УСН «Доходы минус расходы»	
	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
Доходы, т.р.	25 725	25 098	25 725	25 098
Единый налог, т.р.	772	753	821	808
Отчисления в фонды, т.р.	2 622	2 684	3 542	3 575
Итого налогов, т.р.	3 394	3 437	4 363	4 383
Удельный вес налогов на 1 рубль доходов	0,13	0,14	0,16	0,17

Согласно данным таблицы 22 показатели налоговой нагрузки, полученные при применении предложенных мероприятий ниже, чем при УСН «Доходы минус расходы» в 2015-2016 гг.

Выводы по разделу три

Согласно полученным данным оптимизация обеспечила бы экономию на налогах в целом на 969 тыс. руб. и 946 тыс. руб. в 2015 и в 2016 годах соответственно.

Основная экономия получена за счет снижения отчислений в фонды с 3 542 тыс. руб. и 3 575 тыс. руб. в 2015 году и 2016 году соответственно до 2 622 тыс. руб. и 2 684 тыс. руб. в 2015 году и 2016 году после оптимизации соответственно. Экономия составила бы 920 т.р. и 891 т.р. в 2015 и в 2016 годах соответственно.

Перевод сотрудников в ИП с объектом налогообложения «доходы» мог бы быть интересен не только организации, но и сотрудникам, т.к. это позволит им снизить выплаты в налоговые органы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данное исследование проводилось с целью разработки эффективных и наименее рискованных мероприятий по снижению налоговой нагрузки на малое предприятие, занимающееся деятельностью в сфере продажи недвижимости.

Для достижения поставленной задачи были решены следующие задачи:

Первая задача – определение сущности налоговой нагрузки, методов расчета, анализа влияния налоговой нагрузки на деятельность организаций – решалась при изучении нормативно – правовой базы РФ, используемой при работе с налогоплательщиками в проведении налоговых проверок, анализа влияния налоговой нагрузки на деятельность организаций, рассмотрении методов определения налоговой нагрузки, что позволило определить «узкие» места, на которые стоит обратить внимание в первую очередь при разработке мероприятий по оптимизации налоговой нагрузки на деятельность организации.

Вторая задача – рассмотрение практики исчисления налогов, форм налогового планирования, и оценка их влияния на размер налоговой нагрузки ООО «ИВС-недвижимость» была решена за счет анализа и исследования практики исчисления налогов предприятия, а также рассмотрения форм налогового планирования, что позволило оценить налоговую нагрузку на деятельность организации за отчетный период. Также, было произведено сравнение налоговой нагрузки при применении ОСНО, что позволило сделать выводы о целесообразности применения УСН.

Третья задача – разработка мероприятий по оптимизации налоговой нагрузки была решена за счет перехода компании на УСН с объектом налогообложения «Доходы» путем сравнения нескольких методик исчисления налогов ОСНО, УСН с объектом «доходы» и УСН с объектом «доходы минус расходы» для выбора наиболее интересной с точки зрения расчета необходимых выплат. Выводом функциональных сотрудников на ИП по системе УСН «доходы» для уменьшения налогооблагаемой базы возлагаемой на предприятие и определения основных рискованных моментов в учете в учетной политики.

Определен обязательный состав элементов учетной политики:

- лицо, ответственное за организацию учета;
- применяемый способ налогообложения;
- способ ведения учета (ручной, автоматизированный);
- принимаемые к учету первичные учетные документы;
- методы расчета амортизации;
- учет товарно–материальных ценностей, затрат и убытков.

По результатам исследования были получены данные, что предложенные мероприятия позволили бы оптимизировать налоговую нагрузку таким образом, что экономия на налогах составила бы 969 тыс. руб. и 946 тыс. руб. в 2015 и в 2016 годах соответственно.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации [Текст]: часть вторая: офиц. текст по сост. на 30.01.2001 г. с изм. и доп. согласно ФЗ от 29.12.2000 г. № 166-ФЗ / Российская Федерация. Законы; Ассоц. авт. и изд. «Тандем». – М.: ЭКМОС, 2001. – 136 с.

2 Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст]: текст с изм. и доп. на 25 февр. 2012 г.: ч. 1, 2, 3 и 4. – М.: ЭКСМО, 2012. – 512 с.

3 О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 6 дек. 2011 г. № 402-ФЗ по сост. на 23.05.2016 г.: принят Гос. Думой 22.11.2011 г.: одобр. Советом Федерации 29 нояб. 2011 г. // СПС «КонсультантПлюс». – (Дата обращения 10.10.2017).

4 Федеральный закон от 08.02.1998 N 14–ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об обществах с ограниченной ответственностью» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_17819/.

5 Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ, утвержденное приказом Минфина РФ от 24.08.98 № 34–н. (ред. от 24.12.2010 г.).

6 Приказ Минфина РФ от 28.12.2001 N 119н (ред. от 24.12.2010 г.) «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально–производственных запасов» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 13.02.2002 N 3245).

7 Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010 г.) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово–хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».

8 Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) [Электронный ресурс] : приложение № 1 к приказу М-ва финансов РФ от 06.10.2008 № 106н // СПС «КонсультантПлюс». – (Дата обращения: 10.10.2017).

9 Положение по бухгалтерскому учету «Учет имущества и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», ПБУ 3/2006 , утв. приказом Минфина Российской Федерации от 27 ноября 2006 г. N 154н.

10 Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации», ПБУ 4/99. (утверждено приказом Минфина России от 06.07.99 г. № 43н, с изменениями от 08.11.2010 г. № 142н).

11 Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 (утверждено приказом Минфина России от 09.06.2001 г. №44н с изменениями от 25.10.2010 г. №132н).

12 Положение по бухгалтерскому учету «События после отчетной даты» ПБУ 7/98, (утверждено приказом Минфина России от 25.11.1998 № 56н, с изменениями, внесенными приказами Минфина России от 06.04.2015 № 57н).

13 Положение по бухгалтерскому учету «Информация о связанных сторонах» (ПБУ 11/2008) (утверждено приказом Минфина России от 29.04.2008 № 48н, с изменениями, внесенными приказом Минфина России от 06.04.2015 № 57н).

14 Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2010) (утверждено приказом Минфина России от 08.11.2010 г. № 143н).

15 Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) (утверждено приказом Минфина России от 27.12.2007 № 153н, с изменениями от 25.10.2010 № 132н, от 24.12.2010 г. №186н).

16 Положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010) (утверждено приказом Минфина России от 13.12.2010 № 167н, с изменениями, внесенными приказами Минфина России от 06.04.2015 № 57н).

17 Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) (утверждено приказом Минфина России от 06.10.2008 г. № 107, с изменениями, внесенными приказами Минфина России от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 г. № 144н, от 27.04.2012 г. № 55н, 06.04.2015 г. № 57н).

18 Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, (утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н, с изменениями, внесенными приказами Минфина России от 06.04.2015 № 57н).

19 Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (утверждено приказом Минфина России от 30.03.2001 г. № 26н, с изменениями от 24.12.2010 г. №186н).

20 ПБУ1/2008 «Учетная политика организации»: утверждена приказом Министерства финансов РФ от 06.10.2008 г. №106н. Доступ из справ.–правовой системы «КонсультантПлюс».

21 Письмо ФНС России «О работе комиссий налоговых органов по легализации налоговой базы» от 17.07.2013 № АС–4–2/12722.

22 Приказ ФНС России «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» от 30.05.2007 № ММ–3–06/333.

23 Письмо ФНС России «О работе комиссий налоговых органов по легализации налоговой базы» от 17.07.2013 № АС–4–2/12722.

24 Проект Основных направлений налоговой политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов (направленный в Правительство Российской Федерации и Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации) URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/47531.html> (дата обращения 08.08.2017).

25 Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности [Электронный ресурс]: постановление Правительства Российской Федерации от 06.03.1998 г. №283. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=18125>. – 2014. – март.

26 Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности: информация Минфина России №ПЗ–11/2013. URL: <http://www.minin.ru> (дата обращения 06.09.2017).

27 Абрютин, М.С. Экономика предприятия: Учебник / М.С. Абрютин. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2012. – 528 с.

28 Алиев, Б.Х. Налоговое регулирование субъектов экономики как фактор стимулирования занятости: монография. Махачкала / Б.Х. Алиев. - Алэф. 2012. 156 с.

29 Алиев, Б.Х. Основные направления налогового регулирования банковской деятельности на современном этапе. / Б.Х. Алиев. – Финансы и кредит. 2012. № 28. С. 10–14.

30 Аппакова, А. А. Методические подходы учетной политики организаций / А.А. Апакова, Н.А. Гочарова. – Международный научный журнал «Инновационная наука» – 2015. – № 4. С. 14–16.

31 Арсенов, А. В. Алгоритм, принципы и правила формирования учетной политики организации. Материалы конференции. / А.В. Арсенов. – Международный журнал экспериментального образования. – 2011. – №8. – с . 187.

32 Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы / М.М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 318 с.

33 Анциферова, И. В. Бухгалтерский финансовый учет: Практикум / И.В. Анциферова. – М.: Издательско–торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 368 с.

34 Банникова, А.П. Экономика предприятия / А.П. Банникова. – Мн: Светач, 2011. – 308 с.

35 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятия : Учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА–М, 2012. – 215 с.

36 Богаченко, В.М. Составление бухгалтерских проводок в коммерческих организациях / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. – М.:Феникс, 2014. – 416 с.

37 Брызгалин, В.В. Учетная политика организации: учебник / В.В. Брызгалин, О.А. Новикова. – Спб.: Вершина, 2011. – 192 с.

38 Брыкова, Н. В. Основы бухгалтерского учета: учебное пособие / Н. В. Брыкова. – 6–е изд., испр. – Москва: Издательский центр «Академия», 2010. – 144 с.

39 Брыкова, Н.В. Учет основных хозяйственных процессов – набжения, производства и реализации/ Н.В.Брыкова. – М.: Академия, 2014. – 108 с.

40 Безверхая, Е. А. Роль учетной политики в управлении финансовой устойчивостью организации / Е. А. Безверхая, Е. В. Коваленко. – Бухгалтерский учет. – 2012. – № 3. – С. 121–125.

41 Букина, Г.Н. Корпоративный налоговый менеджмент как неотъемлемая составляющая стратегии управления бизнесом / Г.Н. Букина. – Всероссийский экономический журнал. – 2007. – №1.

42 Буряковский, В.В. Финансы предприятий. / В.В. Буряковский. – М.: Омега – Л, 2011. – 158 с.

43 Васильева, Л.С. Анализ финансово–хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Л.С. Васильева, Е.М. Штейн, М.В. Петровская. – М.: Издательство «Экзамен», 2008. – 319 с.

44 Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – 3–е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 816 с.

45 Видяпин, В.И., Журавлева Г.П. Общая экономическая теория / В.И. Видяпин, Г.П. Журавлева. – М., 2012. – 336 с.

46 Войтоловский, Н.В. Экономический анализ: учебник для бакалавров / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова. – 4–е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 548 с.

47 Волков, О. И Экономика предприятия: учебник / О.И. Волков. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 520 с.

48 Воробьева, Е. Заработная плата в 2012 году / Е. Воробьева. – М.: Эксмо, 2014. – 377 с.

49 Все положения по бухгалтерскому учету. – М.: Эксмо, 2014. – 224 с.

50 Все положения по бухгалтерскому учету. Действующие, принятые, проекты к реформе. – М.: Эксмо, 2015. – 240 с.

51 Галявиев, Н.Ш. Проблемы износа и восстановления основного капитала в современной российской экономике / Н.Ш. Галявиев . – 2012. – № 3. – С. 34 – 36.

52 Гартвич, А.В. Бухгалтерский учет за 10 дней / А.В. Гартвич. – М.: Феникс, 2015. – 176 с.

53 Гартвич, А.В. Бухгалтерский учет с нуля. Самоучитель / А.В. Гартвич. – М.: Питер, 2014. – 400 с.

54 Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: учебник / В.Я. Горфинкель. – 4 издание, переработанное и дополненное – М, ЮНИТИ, 2013. – 670 с.

55 Гомбоева, А. Н. Теоретические вопросы по формированию учетной политики для целей управленческого учета / А.Н. Гомбоева, Н.Г. Гомбоева. – Экономика и управление, 2011. – №3(24). – С.101–106.

56 Дрожжина, И.А. Методика определения налоговой нагрузки с учетом налогового потенциала экономического субъекта / И.А. Дрожжина. – Финансы. – 2009. – №6. с. 33–38.

57 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник / О.В. Ефимова. – 3–е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Омега–Л», 2010 г. – 351 с.

58 Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник / А.Н. Жилкина. – М.: ИНФРА–М, 2009. – 332 с.

59 Карпова, В. Налоговое бремя: анализ методик расчета / В. Карпова. – Справочник экономиста. – 2013. – № 10.

60 Касьянова, Г.Ю. Учет – 2012. Бухгалтерский и налоговый / Г.Ю. Касьянова. – М.: АБАК, 2015. – 856 с.

61 Керимов, В.Э. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / В.Э. Керимов. – 9–е изд., изм. и доп. – М.: Издательско–торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 484 с.

62 Керимов, В.Э. Бухгалтерский учет: учебник для бакалавров / В.Э. Керимов. – 6–е изд., изм. и доп. – М.: Издательско–торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 584 с.

63 Кирова, Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты // Финансы, 2005. № 4.

64 Колодин, А. Г. Справочник бухгалтера. Теория и практика бухгалтерского сопровождения предприятий любых форм собственности и видов деятельности / А.Г. Колодин. – М.: АСТ, Астрель, Харвест, 2015.–718 с.

65 Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия: Методы оценки. / М.Н. Крейнина – М.: ИКЦ "ДИС", 2010. – 223 с.

66 Кругляк, З.И. Влияние отдельных элементов учетной политики на статьи отчетности и показатели финансового состояния / З.И. Кругляк, М.В. Калининская. – Научный журнал КубГАУ. – 2014. – № 7. – с. 1–21.

67 Лавренчук, Е.Н. Налоговый анализ Экономический анализ [Электронный ресурс] // (25) УЭКС, 1/2011 — URL: <http://uecs.ru/uecs-25-252010/item/309-2011-03-25-09-54-14> (дата обращения 10.10.2017).

68 Литвин, М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий / М.И. Литвин.- М.:Финансы. - 2011. - № 2. - С. 29 – 31.

69 Мельник, М.В. Теория экономического анализа: учебник для магистров / М.В. Мельник, В.Л. Поздеев. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 261 с.

70 Миславская, Н.А. Бухгалтерский учет: учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Издательско–торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 592 с.

71 Островенко, Т.К. Налоговая нагрузка на предприятие: Обобщающие и частные показатели системы // Аудиторские ведомости. 2009. № 9.

72 Никонова, И.Ю. Классификация принципов, влияющих на формирование учетной политики организации / И.Ю. Никонова. – Известия ИГЭА. – 2013.– №4(90). С.37–41.

73 Палий, В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник для ВУЗов / В.Ф. Палий. – 4–е изд., доп. и испр.–М.: ИНФРА–М, 2011. – 512 с.

74 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности Учебник / Г.В. Савицкая. – 2–е изд., испр. и доп. –Минск: РИПО, 2012. –367 с.

75 Современный экономический словарь – М.: «ИНФРА–М», – 2011. – 320 с.

76 Трегубова, В.М. Формирование информационных ресурсов предприятия на базе интернет-технологий / В.М. Трегубова, А.Ф. Мялкина. – Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2012. №5–6.

77 Филимонова, Е. А. Использование учетной политики в налоговом планировании организации в целях обеспечения финансовой безопасности / Е.А. Филимонова, И.В. Овчиникова. – Мир науки, культуры, образования. № 5 (30) 2011. – с. 427–430., с. 427.

78 Цыганова, И.Ю. Формирование учетной политики для целей управленческого учета по сегментам бизнеса. / И.Ю. Цыганова. – Вестник ОГУ, 2014. № 4 (165) – с. 16–20, с. 16

79 Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына, К.В. Чечевицын. – Изд. 6-е перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 368 с.

80 Чикишва, А. Н. Учетная политика по сегментам деятельности коммерческих предприятий: понятие и содержание / А.Н. Чикишева. – Все для бухгалтера.– 2010. – №3(243). – С.17–21.

81 Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А. Д. Шеремет. – Москва: Инфра-М, 2009. – 365 с.

82 Коэффициент маневренности (Формула по балансу). – URL: http://nalognalog.ru/analiz_hozyajstvennoj_deyatelnosti_ahd/koefficient_manevrennosti_formula_po_balansu/ (дата обращения 01.10.2017).

83 Методика Е.А. Кировой. – URL: <http://www.financeworthy.ru/worifs-715-3.html>. (дата обращения 01.10.2017).

84 Расчет налоговой нагрузки в 2015–2016 году (формула). – URL: <http://www.nalog.ru/formula-2015-2016> (дата обращения 07.05.2017).

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс

Подготовлено с использованием системы КонсультантПлюс

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказов Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2016 г.

Организация <u>ООО "ВС-недвижимость"</u>	Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год)	Коды 0710001		
Идентификационный номер налогоплательщика	по ОКПО	31	12	2016
Вид экономической деятельности	ИНН			
деятельности <u>риэлторские услуги</u>	по ОКВЭД			
Организационно-правовая форма/форма собственности	по ОКОПФ/ОКФС			
<u>общество с ограниченной ответственностью</u>	по ОКЕИ	384 (385)		
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)				
Местонахождение (адрес) _____				

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2016 г. ³	На 31 декабря 2015 г. ⁴	На 31 декабря 2014 г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	102	114	126
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	102	114	126
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210			
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230			
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	6750	6835	5910
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1418	1177	2040
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200	8168	8012	7950
	БАЛАНС	1600	8270	8126	8076

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 16 г. ³	На 31 декабря 20 15 г. ⁴	На 31 декабря 20 14 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	100	100	100
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	6689	6875	6731
	Итого по разделу III	1300	6789	6975	6831
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510			
	Кредиторская задолженность	1520	1481	1151	1245
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	1481	1151	1245
	БАЛАНС	1700	8270	8126	8076

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

" 21 " февраля 20 17 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетная дата отчетного периода.

4. Указывается предыдущий год.

5. Указывается год, предшествующий предыдущему.

6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).

7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах

Подготовлено с использованием системы КонсультантПлюс

(в ред. Приказа Минфина России
от 06.04.2015 № 57н)

Отчет о финансовых результатах

за _____ год _____ 20 16 г.

Организация ООО "ИВС-недвижимость"
Идентификационный номер налогоплательщика _____
Вид экономической деятельности риэлторские услуги
Организационно-правовая форма/форма собственности _____
общество с ограниченной ответственностью
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)

Форма по ОКУД _____
Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____
ИНН _____
по _____
ОКВЭД _____
по ОКПФ/ОКФС _____
по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
31	12	2016
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За _____ год 20 16 г. ³	За _____ год 20 15 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	25098	25725
	Себестоимость продаж	2120	(11837)	(11728)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	13261	13997
	Коммерческие расходы	2210	(2984)	(3565)
	Управленческие расходы	2220	()	()
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	10277	10432
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	()	()
	Прочие доходы	2340		
	Прочие расходы	2350	()	()
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	10277	10432
	Текущий налог на прибыль	2410	(808)	(821)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460	2780	2736
	Чистая прибыль (убыток)	2400	6689	6875

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За _____ год	
			20 16 г. ³	20 15 г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500		
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Руководитель _____
 (подпись) (расшифровка подписи)
 * 21 * февраля 20 17 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".